

Ставки сделаны:
сколько стоит займ | 14

Проекты «под ключ»:
покупай и живи | 20

Хочу кредит:
портрет заемщика | 24

ИПОТЕКА КРЕДИТ

ЖУРНАЛ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

ОКТАБРЬ 2008



Устоит ли ипотека?

Там, где другие видят лишь цифры,
мы видим человека



BSGV. Ипотека. Откройте двери своего дома

Ипотечный кредит в BSGV начинается со звонка в сервисно-информационный центр обслуживания клиентов банка. Узнайте, где находится ближайшее отделение BSGV, выберите удобное время и назначьте встречу с Вашим персональным менеджером. Он внимательно выслушает Вас и предложит широкий выбор кредитных программ по приобретению квартиры, загородного дома или земельного участка. При желании Вы можете передать в залог банку имеющуюся в собственности недвижимость, а полученные средства использовать на улучшение жилищных условий. За безликими суммами и процентами в BSGV видят людей. И это делает общение с банком таким легким.



BSGV

Банк Сосьете Женераль Восток
ГРУППА СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ

Центр обслуживания клиентов: (495) 783 00 00, 7 дней в неделю с 9:00 до 21:00

www.bsgv.ru

**банк, с которым
легко общаться**



14



20



24

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора

2 **Закон**

Ипотека
с регистрацией

24 **Инвестиции**

Банкомат
открывает вклад

38

События

2

Вопрос-ответ

12; 18

Советы заёмщику

Берись кредит

26 **Интеркредит**

В стране
рукотворных островов

40

Блиц

Ипотека: условия меняются. Интервью с заместителем Генерального директора КБ «МИА» Ладой Красновой

13

Потребительское кредитование

Кредит в подарок

30

Гид по ипотеке

46

Главный вопрос

Ставки сделаны

14

Автокредит

Факторинг по-русски

32

Style

Дневник
Елены Портмоне

48

Девелопмент

Покупай и живи

20

Кредиты бизнесу

Предпринимая ипотеку

34



32



38



40

ЖУРНАЛ «ИПОТЕКА И КРЕДИТ». № 8 (10), октябрь 2008. Выходит десять раз в год. Главный редактор Софья Ручко, editor@danfermedia.ru. Над номером работали: Ольга Азуреева, Николай Бувин, Андрей А. Викулин, Олег Колдаев, Татьяна Нисина, Елена Семёнова, Терская Мария. Автор дизайн-макета Андрей Можанов. На обложке фото shutterstock. Тираж 45 000 экз. Цена свободная. Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции. Мнение редакции не всегда может совпадать с мнением авторов. За точность и достоверность изложенной информации отвечают авторы. Редакция оставляет за собой право на литературную обработку материала. Рукописи не рецензируются. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-29036. Отпечатано в ООО «Тверская фабрика печати». Учредитель ООО «Данфер Медиа». Адрес редакции: 119180, Москва, ул. Большая Полянка, 51А/9. Тел./факс: +7(499) 230-34-90, +7(495) 959-13-87. E-mail: info@danfermedia.ru, сайт: www.ipocred.ru.



Эффект обратного плацебо

Понятие «плацебо», как и большинство медицинских терминов, пришло к нам из латыни. Впрочем, назвать данный термин медицинским можно лишь с известной долей условности. Поскольку лечит этот абсолютно безвредный препарат исключительно за счет силы самовнушения, то есть на самом деле, говоря языком научным, представляет собой «физиологически инертное вещество».

Кстати, понятие «плацебо» — универсально. Оно применимо не только к физическому здоровью человека, но и к его моральному, а также финансовому благополучию. Кроме того, говорить об «эффекте плацебо» можно в контексте сегодняшней ситуации на финансовых, в том числе и банковских, рынках.

Как известно, обстановка на них все более и более нагнетается... Вот уже и некоторые банки сворачивают свои кредитные программы. Впрочем, на то у них имеются свои объективные причины. Плохо то, что люди — те самые потенциальные и реальные заемщики — начинают бояться идти в банк и вроде бы уже преодоленная кредитофобия возвращается.

В Америке последствия кризиса уже обернулись чуть ли не массовым помешательством — неслучайна прокатившаяся по стране череда самоубийств сотрудников финансового сектора. Причем, что показательно, решение уйти из жизни приняли как миллионер, так и безработный банкир из Калифорнии, который убил свою семью, а потом покончил с собой.

А так ли страшен пресловутый американский ипотечный кризис для нас?

Доля ипотеки все это время в нашей стране по сравнению с западной столь мала, что «заокеанские» отголоски никаких катастрофических последствий иметь в России, в принципе, не могут.

Да, у нас растут процентные ставки, увеличивается размер первоначального взноса и требования к потенциальным заемщикам становятся жестче. Но есть ли здесь повод для паники? Нет! Видимо, просто пришла пора обеим сторонам (и банкам, и их клиентам) остановиться в бездумном получении и выдаче кредитов, чтобы не было потом так «мучительно больно»... Тем более, как известно, экономика развивается по спирали — и за каждым ее спадом следует взлет.

Не болейте!

Софья Ручко

Стабилизирующая встреча

В настоящее время ситуация на отечественном финансовом рынке складывается таким образом, что без определенных стабилизационных мер уже не обойтись. Комитет АРБ по ипотечному кредитованию провел расширенное заседание с участием Банка России, Федеральной службы по финансовым рынкам, Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, Ассоциации ипотечных компаний, Национальной ассоциации участников ипотечного рынка, Российской гильдии риэлторов, а также ряда банковских региональных объединений и банков. На встрече были рассмотрены актуальные вопросы поддержки ипотеки в условиях финансового кризиса.

Относительно плана Правительства РФ по выделению ОАО «АИЖК» дополнительных средств в размере 60 млрд рублей для рефинансирования ипотечных кредитов российских банков, участники заседания высказались положительно, отметив, впрочем, необходимость осуществить эти меры как можно быстрее. В первую очередь средства желательно направить на рефинансирование ипотечных займов, выданных до 15 сентября 2008 года.

Представители АИЖК привели аргументы в пользу дисконтирования при выкупе закладных, что обеспечит безубыточную работу Агентства. Однако, по мнению представителей Ассоциации банков Северо-Запада, а также ряда столичных и региональных кредитных организаций, подобная мера может привести к сворачиванию ипотечных программ в регионах.

В качестве компромисса предложили рассмотреть возможность выкупа таких закладных с отсрочкой платежа либо путем обмена на ипотечные ценные бумаги, выпущенные при участии Агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

По итогам заседания принято решение обратиться от имени банковского сообщества в Наблюдательный совет АИЖК с предложением рассмотреть вопрос о рефинансировании закладных выданных до 15 сентября 2008 года, без дисконта.

Также на заседании рассмотрели вопрос о включении ипотечных ценных бумаг в ломбардный список Банка России. К сожалению, пока данное решение еще не заработало в полную силу, поскольку ипотечные ценные бумаги не стали действенным финансовым инструментом, который котируется бы на бирже. Впрочем, в настоящее время идет разговор о внесении изменений в действующее законодательство о ЦБ РФ, дающих ему право самостоятельного участия на фондовых биржах.

АРБ

Заманчивым ставкам – нет!



В Госдуму внесен законопроект, согласно которому Банку России будет предоставлено право ограничивать максимальный размер процентных ставок по вкладам до конца 2009 года.

Законопроект разработан сенаторами Дмитрием Ананьевым, Глебом Фетисовым и депутатами Госдумы Владиславом Резником и Анатолием Аксаковым. «Эта мера позволит ограничить риски

банков, которые ведут агрессивную политику на рынке частных вкладов, и тем самым поддержать системную стабильность, – подчеркивается в пояснительной записке. – Подобный механизм нужен также для поддержания финансовой устойчивости системы страхования вкладов и недопущения чрезмерных выплат из фонда страхования при наступлении страхового случая».

Ограничения не предусматриваются, если размер процентной ставки по рублевым вкладам не превышает двух третей ставки рефинансирования ЦБ, а по вкладам в иностранной валюте – не выше ставки LIBOR. При этом в законопроекте указывается, что в расчет процентной ставки включаются не только проценты по вкладу, но и любые непроцентные платежи, которые кредитная организация выплачивает вкладчикам – физическим лицам. Сейчас ставка рефинансирования ЦБ составляет 11%, соответственно, появляется воз-

можность вводить ограничения уже по ставкам, размер которых превышает 7,33% в рублях. Правда, член комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков пояснил, что реально ЦБ будет вмешиваться в ситуацию лишь в том случае, когда ставка по вкладам, например, в рублях превышает 15-16%.

Ограничения вводятся, скорее, для тех кредитных организаций, которые в условиях финансового кризиса захотят поправить свои дела за счет сверхвыгодных условий по вкладам».

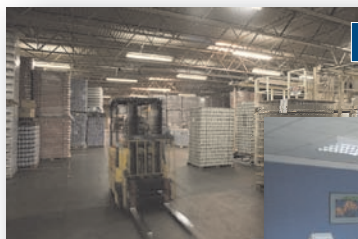
Очевидно, что если ЦБ получит право вводить ограничения выборочно, то это может привести к росту коррупции. Как заявил заместитель председателя Комитета по финансовому рынку Госдумы Юрий Зеленский, «в первую очередь такие меры должны быть рыночными, а не административными».

РБК

ИПОТЕКА коммерческая недвижимость

Плати не за чужое, а за свое

ОАО НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК. Лицензия №3087 ЦБ РФ



- » Сумма кредита до 80% стоимости приобретаемой недвижимости
- » Срок кредита до 15 лет
- » Валюта кредита - рубли
- » Ставка по кредиту 16,5%
- » Разовая плата за выдачу кредита 1%
- » Андеррайтинг - 4000 руб. для работающих по найму, 5000 для ИП и владельцев бизнеса
- » Оформление договора купли-продажи и ипотеки 1400 руб.
- » Минимальная сумма кредита 300.000 руб.
- » Погашение кредита производится ежемесячно одинаковыми платежами
- » Мораторий на досрочное гашение - 6 месяцев

ул. Житная, д. 6-8, стр. 7

т. 232-32-30 ф. 232-35-25

НТБ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК

Что дальше?

Год назад, когда первая волна кризиса, потопив американскую ипотеку, захлестнула рынки большинства развитых стран, российские аналитики строили догадки: выстоим – не выстоим.

Отечественным банкам пришлось ужесточить условия предоставления ипотечных кредитов (или вовсе отказаться от их выдачи) и повысить процентные ставки по этим займам. В итоге среднестатистические заемщики столкнулись с тем, что на сегодняшний день получить одобрение банка на ипотеку – это что-то почти из области фантастики.

Тем временем финансовый мир сотрясает новая волна кризиса.

Что же делать нашим заемщикам, для которых еще так недавно забрезжил свет ипотечного жилья? Переждать год-два, пока финансовая ситуация стабилизируется, или смириться с тем, что двери российских банков закрылись для них плотно и надолго? На этот животрепещущий вопрос отвечают эксперты – представители банков и брокерских компаний.

Сергей Науменко, Вице-президент по продажам ИпоТек Банка

В долгосрочной перспективе рынок ипотеки будет развиваться динамично, но, вероятно, банки пересмотрят подход к установлению ставок по кредитам для клиентов. Будет как на западе: плавающие ставки, привязанные к индикаторам денежного рынка. Только так банки смогут защитить свои вложения на длительный срок (10-25 лет), в течение которого, как показала практика, возможны различные колебания стоимости ресурсов, экономические спады и подъемы.

В ближайшие 1-2 года серьезных улучшений условий кредитования ждать не стоит, потому что ресурсы для ипотеки банки всегда заимствовали на западе, либо тратили свои в расчете перефондировать их у западных финансовых институтов. Так как западные рынки капитала вряд ли откроются в ближайшие 1-1,5 года, то и отечественные банки не станут вкладывать средства в ипотечные портфели.

Остается возможность того, что российские власти примут меры, способствующие развитию внутреннего долгового рынка ипотечных бумаг. В этом случае ресурсы на ипотеку банки смогут получать внутри страны, что подтолкнет развитие этого вида кредитования.

Что касается влияния текущего кризиса, то он уже заставил многие банки фактически закрыть ипотечные программы. Оставшиеся игроки серьезно ужесточили условия выдачи кредитов и требования к клиентам. Нормой стал первоначальный взнос в 20% и выше, требования к «белой» зарплате, придирчивое отношение к объекту залога. Банки серьезно пересматривают отношение к кре-

дитованию «первичного» жилья с учетом возросших рисков по компаниям строительного сектора. Скорее, этот сегмент кредитного рынка останется у банка только для самых мощных застройщиков.



**Динара Юнусова,
Вице-президент
по развитию бизнеса
DeltaCredit**

Рост или снижение ставок определяет ситуация на рынке фондирования. Пока стоимость заимствований будет увеличиваться, ставки по кредитам будут расти. Все банки, в том числе и российские, продолжают испытывать последствия кризиса ликвидности, рынки капитала пока практически закрыты. Как результат, некоторые банки были вынуждены приостановить ипотечное кредитование, хотя на общий объем предложения это не повлияло.



Но ипотека остается доступной широкому слою населения России.

Разные банки по-разному решают вопрос ликвидности. DeltaCredit, предвидя ситуацию задолго до ее пика, создал резерв ликвидности, позволяющий кредитовать в бесперебойном режиме по ставкам ниже среднерыночных.

**Виталий Вотолевский,
генеральный директор
ЗАО «Желдорипотека»**

Если говорить о долгосрочной перспективе, то ипотечный рынок будет расти. Мировой опыт доказал, что ипотечные кредиты – это основа для приобретения жилья. Если учесть потребность в жилье, которая сложилась в РФ и планы Правительства довести годовой ввод жилья до 160 млн кв.м, то очевидно, что рынок будет развиваться.

Что же касается ближайшей перспективы, то год или два будут для ипотечного рынка достаточно тяжелыми.

Причина, во-первых, в том, что у банков стало меньше денег, а во-вторых, сегодня среди некоторых банков и большинства потенциальных покупателей существует ожидание падения цен. Если это произойдет, то скажется на возможной недообеспеченности закладных, которые сегодня есть в банках.

Особенно, на мой взгляд, в рискованной ситуации могут оказаться те банки, которые на очень оптимистичной волне выдавали кредиты в разме-



ре почти до 100% от стоимости квартир. Куда более надежными являются залоги банков, которые выдавали кредиты с первым платежом не менее 15-20% и по кредитам которых люди уже начали платить.

Главная проблема ипотечного рынка сегодня, та же, что и на всем финансовом рынке – это проблема с ликвидностью. Неизвестно, смогут ли банки держать «длинные» позиции по ипотечным кредитам все это сложное время, не имея возможности привлечь аналогичные «длинные» финансовые ресурсы.

**Наталья Семенова, Генеральный директор
ЗАО «Дом Ипотеки»**

Прогнозы, к сожалению, совсем неутешительные: в ближайшие год-два ипотека развиваться не будет.

Сегодня большинство банков либо поднимают ежегодные ставки до уровня 15-20% по ипотечным кредитам (что совсем не предел), либо просто сворачивают ипотечные программы. Кредитные брокеры получают уведомления от разных банков о том, что последние вынуждены отказать в связи с кризисом в выдаче ипотечных кредитов по ранее одобренным заявкам. Причем, это происходит не только в Москве, но и в регионах.

На сегодняшний день банки пересматривают свою дальнейшую политику, поскольку деньги-то у них, как выясняется, есть, причем, в достаточном количестве (ЦБ РФ помог решить вопрос с лик-

видностью), но эти «дорогие» деньги банки уже не готовы вкладывать в долгосрочные ипотечные кредиты: ведь даже обеспеченность этих кредитов является спорной в связи с возможным существенным падением цен на недвижимость.

В настоящих условиях выгоднее, видимо, вложить в более прибыльные и быстро возвращаемые потребительские кредиты. Похоже, что банки именно так и планируют свою стратегию развития, поскольку предложения по сотрудничеству с брокерами в области потребительского кредитования быстро увеличиваются.

Таким образом, проблема общемирового кризиса сказывается на России в полной мере. Причем, первой серьезной волной этого кризиса в нашей стране был август 2007 года, сентябрь 2008 года стал второй волной. В ближайшее время кризис развивается и продлится он не менее года-полутора лет, по оценкам банкам. По нашим оценкам, он может продлиться намного дольше, поэтому надо готовиться к тяжелым временам. Многие банки и брокерские компании перестанут существовать.

Следовательно, проблема будет не только в отсутствии предложения кредитных услуг со стороны банков, но и в отсутствии спроса у населения на долгосрочные ипотечные кредиты в связи с невозможностью выполнять по ним свои обязательства. По рынку уже наблюдается серьезный спад активности населения в области сделок с недвижимостью и ипотечного кредитования. Многие откладывают данный вопрос на месяц-два (по их словам), чтобы посмотреть, что будет дальше.

На вопрос «Что делать?», который задавался предпринимателям из разных областей деятельности, затрудняются ответить практически все. Основная задача — выжить.

Иван Завадский,
аналитик
ИГ «Капиталь»

В ближайшие два года российский рынок ипотеки будет пытаться восстановиться после шока. Ипотечный сегмент российского рынка будет восстанавливаться вместе со всей мировой банковской системой. Полностью этот процесс завер-



шится, вероятно, не раньше 2010 года. Ипотечный сегмент будет восстанавливаться медленнее других из-за длинных сроков ипотечных программ, и соответственно, больших рисков.

Финансовый кризис нанес по ипотечному бизнесу мощный удар: банки лишились доступа к дешевому финансированию из-за рубежа, а та помощь, которую собираются предложить российские власти, предполагает участие госструктур в управлении, что для многих игроков рынка неприемлемо.

Геннадий Чув,
Руководитель Службы
анализа и управления
рисками КБ «МИА» (ОАО)

На сегодняшний день можно говорить только о негативном развитии ситуации на российском рынке ипотечного кредитования.

Ипотека, как долгосрочный кредитный продукт, теряет источники финансирования и становится менее доступной и более дорогой для потребителя. Банки предпочитают не использовать собственные средства для реализации этого вида кредитования, а другие источники денег, такие как, например, деньги, привлекаемые за рубежом, пока недоступны и невыгодны для них. Помимо этого происходит ужесточение условий рефинансирования и отбора заемщиков со стороны АИЖК, что неизбежно ведет к повышению ставок по ипотечным кредитам. Все эти изменения негативно отразились на ипотечном кредитовании и сделали его непривлекательным как для заемщиков, так и для банков, что и подтверждает отказ многих банков от реализации ипотечных программ.

Ухудшение ситуации на финансовом рынке получило свое отражение и в реальном секторе эко-



номики, спровоцировав снижение уровня потребления и уменьшение покупательной активности участников рынка недвижимости. Инвесторы оказались в ситуации, когда для фиксации прибыли необходимо реализовать объект инвестиций, что в результате приведет к неизбежному падению цен на недвижимость. При этом превышающий спрос не остановит падения цен на жилую недвижимость, так как при нынешнем уровне ставок по ипотечным кредитам собственных средств возможных покупателей по-прежнему будет недостаточно. Сейчас прогнозировать, насколько сильно «упадет» рынок недвижимости, затруднительно, поскольку в России он непрозрачен и невозможно оценить объем спекуляций.

Однако снижение цен на недвижимость может стать новым импульсом к возобновлению и росту ипотечного кредитования. В этом случае может произойти изменение структуры ипотечных кредитов на вторичном рынке жилья за счет увеличения объемов первоначального взноса до уровня в 40–60%.

Ожидания изменения ситуации в лучшую сторону возможны и более чем реальны, особенно в долгосрочной перспективе и с учетом дефицита жилья в России. Но изменения рынка недвижимости и структуры ипотечных кредитов нам все-таки не избежать.

Игорь Жигунов,
заместитель председателя
правления Городского
Ипотечного Банка

Прежде всего, не стоит ожидать какой-либо оптимизации программ долгосрочного кредитования в части льготных требований и ставок. Только



за последний месяц ставки по ипотеке по разным программам выросли на российском рынке на 3–5%. И вполне возможно, что рост еще продолжится. Стоимость привлечения ресурсов уже показывает отметку в 13–14% годовых.

Конечно, не стоит говорить о прекращении ипотечных программ в стране, но то, что их количество и разнообразие еще сократится — это факт.

Если еще полтора-два года назад ипотеку декларировали около 600 банков в РФ, то сейчас осталось около двух десятков активных игроков. И сегодня 90% рынка формируют всего 8–10 его участников.

Сама же динамика рынка вполне позитивная. Только за первое полугодие 2008 года объем сделок составил показатель чуть меньше всего прошлого года. При этом второе полугодие будет скромнее, чем обычно, и не стоит ожидать столь резкого прироста. До конца года наверняка еще ряд участников сократит свои программы, прежде всего, по кредитованию загородной недвижимости, новостроек, программы рефинансирования: то есть кредиты с высоким коэффициентом затрат.

2009–2010 годы будут периодом развития рынка в качественно новом формате. Это касается как требований к заемщикам, так и к предметам залога. Кроме того, многое будет зависеть от решения вопросов долгосрочного фондирования. Представляется, что 2009–2010 гг. станут периодом активной работы над законодательной базой и условиями для развития внутреннего российского рынка, секьюритизации финансовых и иных активов. **И**

Подготовила Татьяна Нисина

Вся недвижимость Москвы



С 25 по 28 сентября в Центральном Доме Художника прошла XIX-ая ежегодная выставка-ярмарка «Недвижимость – 2008» – одно из ведущих мероприятий на российском рынке жилой недвижимости. В выставке приняли участие более 130 компаний, среди которых лидеры строительной индустрии, риэлторские агентства, банки, брокерские фирмы, городские органы власти, профильные СМИ.

За четыре дня работы ярмарку посетило более десяти тысяч человек. Люди имели возможность без посредников пообщаться с лидерами рынка недвижимости, узнать о проектах крупнейших застройщиков, услугах риэлторов, получить бесплатную консультацию по любому юридическому вопросу.

Для посетителей работали четыре тематических раздела. «Новостройки Москвы и Подмосковья» охватили полный спектр новостроек столицы и близлежащих районов. Свои проекты представили ведущие застройщики столицы: ДСК №1, «СУ-155», ГК «ПИК», «Главмосстрой», ПФС КРОСТ, «АВГУР

ЭСТЕЙТ», «МОРТОН» и другие.

В разделе «Центр жилищного кредитования» с ипотечными программами посетителей познакомили ведущие банки, заслужившие доверие клиентов в сделках с недвижимостью: «Росбанк», Газпромбанк, МДМ Банк, РосЕвроБанк, БТА-Банк, Национальный Торговый Банк и другие.

Услуги по вторичному рынку были представлены на стендах крупнейших риэлторских агентств в разделе «Все операции на вторичном рынке жилья».

В дни выставки можно было получить бесплатную квалифицированную помощь в «Официальном консульта-

ционном центре», где работали специалисты Департамента жилищной политики и жилищного фонда Москвы, нотариусы и юристы городских организаций. Был проведен ряд семинаров и круглых столов, в ходе которых поднимались непростые и зачастую болезненные вопросы для рынка. Большой резонанс среди посетителей получил Круглый стол Департамента жилищной политики и жилищного фонда города Москвы по программам социальной поддержки москвичей, признанных нуждающимися в улучшении жилищных условий. Многие москвичи, в частности, впервые узнали о том, что очередники, которые снимают жилье на коммерческой основе в ожидании улучшения жилищных условий, имеют право получить компенсацию, частично возмещающую их расходы на эти цели.



«Не падать духом»

8–9 октября 2008 г. в Москве прошла вторая ежегодная конференция «Ипотечное кредитование в России», посвященная обсуждению текущего состояния и ближайшего развития рынка ипотечного кредитования в России. Организатором конференции выступила компания Infor-media Russia при участии SOPRA Group. В ходе мероприятия были рассмотрены возможности секьюритизации и привлечения внутренних рублевых ресурсов для финансирования ипотеки, перспективы развития законодательства в области жилищной ипотеки и особенности формирования стратегии продвижения ипотечных продуктов на рынке ипотечного кредитования в контексте рецессии рынка.

Пленарное заседание открыл Евгений Чепенко, заместитель председателя Комитета по ипотечному жилищному кредитованию Ассоциации Российских банков. Докладчик отметил, что, несмотря на кризис на ипотечном рынке, количество сделок по приобретению жилья с использованием средств ипотечного кредита постоянно растет: так за 1 полугодие 2008 года было выдано кредитов на сумму 339,2 млрд руб., что в 1,7 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Однако в скором времени динамика может измениться, поскольку практически все банки ужесточили требования к заемщикам, подняв процентные ставки по кредитам и объем первоначального взноса. Некоторые банки вовсе приостановили выдачу ипотечных кредитов. Все это приведет к перераспределению рынка и его концентрации в крупных банках.

О возможностях секьюритизации много говорилось в докладах Натальи Пастуховой, директора по стратегическому маркетингу Группы Компаний ПИК, и Ирины Пенкиной, заместителя директора Standard and Poor's. По мнению выступавших, несовершенство законодательной базы серьезно ограничивает ее развитие в нашей стране. Впрочем представители крупных ипотечных банков призвали участников рынка «не падать духом» и наметили пути дальнейшего развития каналов продаж.

В докладе генерального директора Национального Агентства Финансовых Исследований Ольги Кузиной были отражены статистические данные проведенного недавно социологического опроса населения РФ о знаниях в области ипотеки и готовности приобрести ипотечные продукты. Согласно показателям, интерес к ипотеке продолжает ежегодно расти практически по всем федеральным округам.


ПРОМИНГРУПП
 группа компаний



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ИСКРЫ РАДОСТИ
 г. Москва, СВАО, ул. Искры, вл.3, стр.2.

КОЛЛЕКЦИЯ МАРОК БЛАГОПОЛУЧИЯ

+7(495) 228 0 888
www.promingroup.com



Ипотека: от России до СНГ



2007 год стал временем либерализации выдачи кредитов в России, и если бы американский ипотечный кризис грянул позднее, то его последствия для нашей страны были бы, вероятно, гораздо более ощутимы. Такой относительно оптимистичный вывод прозвучал на прошедшей в Москве международной конференции «Рынок ипотечного кредитования в России и СНГ».

Ее организатор — компания Marcus evans специализируется на проведении конференций международного масштаба, затрагивающих вопросы развития коммерческих секторов мирового рынка.

Конференция длилась два дня: 11 и 12 сентября. За то время обсудили проблемы мирового кризиса и его влияния на Россию, тенденции (в том числе региональные) развития отечественного рынка ипотеки вторичного жилья и новостроек, внедрения IT-технологий на рынке кредитования.

На конференции присутствовали представители банковских ассоциаций, ипотечных агентств, кредитных организаций. Они получили возможность не только выступить, но и вобменяться о время дискуссий своими наблюдениями.

В настоящее время, заявили спикеры, ситуация с задолженностями по кредитам в нашей стране не столь печальна. Согласно данным Центробанка, за первое полугодие 2008 года доля просроченных кредитов составляла 3,5%. Более того, по некоторым оценкам, примерно 30% ипотечных займов ежегодно погашается досрочно.

Но, конечно, проблемы мирового рынка затронули Россию.

Об имеющихся проблемах кредитования жилья на первичном рынке рассказал заместитель председателя Комитета по ипотечному кредитованию Ассоциации Российских Банков Евгений Чепенко. По мнению докладчика, трудности здесь есть не только у заемщиков, но и у банков с застройщиками.

Заемщики сталкиваются с необходимостью платить более высокую процентную ставку по кредитам на протяжении всего периода строительства, а также невозможностью выбрать любого застройщика, а лишь того, который

будет аккредитован при конкретном банке.

Девелоперов в свою очередь нередко не устраивает длительная процедура согласования документации, сложности при внесении изменений в нее, отсутствие приличных стройплощадок с коммуникациями, ну и, разумеется, не стоит сбрасывать со счетов по-прежнему высокий уровень коррупции отечественного строительного рынка.

У банков — свои проблемы. Среди которых — возможность недостроя, несоблюдение сроков сдачи дома, риски незначительного спроса на построенное жилье и, наконец, отсутствие на период строительства залога как такового.

Кстати, сегодня наблюдается некоторое замедление темпов строительства жилья. Сокращается количество новостроек в Москве и области, Санкт-Петербурге — регионах, которые раньше были лидерами по введению нового жилья, отметил Евгений Чепенко.

Еще одна проблема для игроков

ипотечного рынка — их взаимоотношения со страховщиками. Как известно, сегодня и антимонопольное ведомство, и Роспотребнадзор довольно строго следят за отсутствием сговоров между банками и страховыми компаниями в части их работы с заемщиками, а сами кредитные организации в условиях конкуренции отказываются при выдаче ипотечных кредитов от некоторых видов страхования.

Но «страховка нужна не только банку, но и самим заемщикам, она помогает либерализации андеррайтинга», — заявил заместитель председателя правления ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» Владимир Гасяк.

Действительно, введение страховых покрытий расширило количество заемщиков. Например, если есть договоренность со страховой компанией, что гибель имущества в силу износа признается страховым случаем, то банку должно быть все равно, какого года кредитованная постройка, также, когда страховым случаем становится смерть во время беременности и родов или при занятии определенными видами спорта, то это позволяет выдавать кредиты и таким категориям заемщиков. Отмена обязательного страхования приведет к повышению процентных ставок по займам, поскольку банкам придется самим страховать свои риски.

В своем выступлении г-н Гасяк затронул и проблему «сговоров» в сфере банковского страхования. Ежегодно лицензии теряет немало количество страховых компаний, при этом говорят, что банкам нельзя работать со «своими» страховщиками, посетовал докладчик.

«Двойная» Domexpro

19-я международная выставка недвижимости DOMEXPO, состоящая из двух крупных экспозиций российской и зарубежной недвижимости прошла в Москве 9-12 октября. Экспозиции заняли одновременно две крупнейшие выставочные площадки столицы – Гостинный двор и Манеж.

Мероприятие организовано выставочной компанией «ЭКСПОДИЗАЙН» при поддержке Правительства Москвы, Российской гильдии риэлторов, Московской ассоциации риэлторов, Международной ассоциации ипотечных фондов.

Участниками «ДОМЭКСПО РОССИЯ» была представлена вся городская недвижимость Москвы, а также новостройки, коттеджи и земля в Подмосковье,

Краснодарском крае, Ленинградской области и других регионах России.

На выставке для всех желающих была открыта «Улица Ипотеки», где посетители знакомились с ипотечными программами банков и специальными предложениями девелоперов и брокеров.

Несмотря на кризисные явления в экономике страны, форум показал активность работающих на рынке компаний, а также живую заинтересованность конечных потребителей высококачественном жилье.

Впервые зарубежная недвижимость была представлена компаниями более чем из 30 стран мира, включая такие экзотические как Бразилия и Панама. Посетители смогли познакомиться не



только с лучшими объектами западных строителей, но и узнать о том, как правильно инвестировать свои средства в зарубежную недвижимость в условиях нестабильного рынка.



Ваш дом - в ваших руках!

Ипотечные кредиты

- > Вторичный рынок жилья
- > Загородное жилье
- > Квартиры в строящихся домах
- > Нецелевые кредиты под залог имеющегося жилья
- > Рефинансирование кредитов

www.unicreditbank.ru | тел. 8 800 200-73-00
Генеральная лицензия №1 Банка России

ЮниКредит Банк

UniCredit Bank



Правда ли, что ФНС составит досье на каждого налогоплательщика?

Да, это так. В соответствии с приказом, имеющимся у главы управления ФНС по Москве Надежды Синниковой, в столичных инспекциях в эксплуатацию вводится программное обеспечение, позволяющее в автоматическом режиме составлять досье на налогоплательщиков — физических лиц. Теперь возможности ФНС для анализа данных о налогах физлиц и юрлиц сравнялись.

В приказе необходимость составления досье на граждан в «промышленных» масштабах объясняется «целями проведения предпроверочного анализа» предоставляемых ими документов, «а также в целях систематизации и анализа иной информации, имеющейся в налоговом органе в отношении физических лиц».

В первую очередь программа «Досье налогоплательщика — физического лица» будет запущена в наиболее «продвинутых» — инспекциях №20 и №21 УФНС по Москве, уже пользующихся программным комплексом электронной обработки данных. Остальным столичным инспекциям приказ УФНС предписывает приступить к промышленной эксплуатации «Досье налогоплательщика» по завершении внедрения ЭОД.

До сих пор понятие «досье на налогоплательщика» применялось прежде всего в отношении юридических лиц — именно содержимое этого электронного файла во многих случаях становилось причиной вызова руководства компаний «на ковер» зарплатных, убыточных и прочих комиссий ФНС. Однако начавшаяся в апреле 2007 года реорганизация службы (тогда, в частности, было создано единое управление администрирования налогов физических лиц, позднее влившееся в объединенное управление налогообложения) демонстрирует, что «комплексный» подход ФНС твердо намерена применить и к гражданам. Как ранее сообщали в пресс-службе ведомства, в рамках нового подхода ФНС намерена контролировать не сбор конкретных налогов, а платежи компаний и граждан в целом, предпочитая сосредоточиться на налогоплательщике, а не на налоге.

Основу формирующихся сейчас досье на отдельных физических лиц составляют данные об уплате четырех налогов: подоходного, транспортного, имущественного и земельного. При этом накопление более или менее актуальной и полной информации стало возможным лишь после того, как реально заработали каналы связи с внешними источниками.



Я потеряла работу и пока не могу выплачивать ипотечный кредит, но продавать квартиру не хочется. Что Вы посоветуете предпринять в моей ситуации?

Первое, что необходимо вам сделать — это обратиться в банк и объяснить свою ситуацию. В зависимости от внутренней политики банка вам может быть предложено несколько вариантов решения данной проблемы: либо написать заявление об отсрочке платежа по кредиту на несколько месяцев, либо изменить условия действующего кредитного договора (например, для снижения ежемесячного платежа может быть увеличен срок кредитования). В любом случае, скрывать свои финансовые трудности не стоит: банк всегда войдет в Ваше положение и предложит наиболее оптимальный выход из сложившейся ситуации. Ну а с вашей стороны, безусловно, необходимо как можно более оперативно найти новое место работы, поскольку вышеуказанные меры всегда рассчитаны на довольно короткий период времени.

Андрей Шелковий, старший вице-президент МБРР



Какой ипотечный кредит лучше выбрать: с аннуитетными или дифференцированными платежами?

Каждая из этих схем погашения имеет свои особенности, которые надо учитывать при оформлении кредита. В зависимости от своих возможностей и потребностей клиент решает, что для него удобнее. Главное — есть возможность выбора.

График погашения при аннуитетной схеме составляется так, что размер платежа в течение всего срока кредита остается одинаковым. Следует, правда, учесть, что погашать кредит необходимо строго в установленные сроки. Имеются также определенные ограничения на досрочное погашение кредита.

При дифференцированной схеме равными долями погашается основной долг, а проценты рассчитываются исходя из оставшейся на дату погашения суммы задолженности. В результате максимальные выплаты приходятся на первые месяцы пользования кредитом, причем они превышают размер платежа при аннуитетной схеме. Но с каждым месяцем по мере выплаты основного долга они снижаются, и в определенный момент платежи уже будут меньше, чем при «аннуитете». Дифференцированная схема позволяет досрочно погашать кредит в любой день месяца без ограничений суммы взноса.

Подводя общий итог, можно сказать, что если вы планируете погасить кредит досрочно, лучше выбрать дифференцированные платежи, а если у вас небольшой уровень дохода, а вам необходимо получить максимальную сумму кредита, можно посоветовать аннуитетные платежи — это даст возможность распланировать свой бюджет на все время кредита.

Ольга Немчик, начальник отдела кредитования физических лиц Донского отделения Сбербанка России г.Москвы»

Ипотека: условия меняются

В последнее время ситуация на рынке ипотечного кредитования серьезно усложнилась. Мировой финансовый кризис и внутриэкономические проблемы не дают спокойно спать ни заемщикам, ни кредитным операторам, даже таким крупным, как Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. Условия предоставления и рефинансирования займов изменяются. О том, какая коррекция ждет ипотечный рынок и чего ожидать потребителю, рассказывает заместитель Генерального директора КБ «МИА» ЛАДА КРАСНОВА.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию постоянно ужесточает условия кредитования: повышает процентную ставку, предъявляет новые требования к андеррайтингу заемщиков. Как реагируют на это кредитные организации?

Несомненно, действия АИЖК, которые диктует рыночная ситуация, не остаются без внимания ни одного банка-игрока ипотечного рынка. Они направлены на отбор наиболее надежных заемщиков и обеспечение возвратности кредитов с учетом продолжительных сроков кредитования. В этом заинтересовано каждое кредитное учреждение — и рефинансируемое АИЖК, и работающее по стандартам АИЖК за счет своих источников финансирования, и придерживающееся иных стандартов кредитования или своих программ привлечения средств.

Реакция каждого банка прямо пропорциональна зависимости его бизнеса от действий федерального Агентства.

Можно ли говорить о том, что эпоха дешевых и доступных ипотечных кредитов прошла или это временный «откат» рынка?

Результатом кризиса станет пересмотр правил игры на рынке, в том числе касающихся стоимости долгосрочного финансирования. А это напрямую связано с процентными ставками по ипотеке. Снижение ставок также возможно при стабилизации ситуации и положительных долгосрочных финансовых прогнозах.

Будет ли, на Ваш взгляд, сокращаться количество банков, работающих на ипотечном рынке?

Пока стабильное положение на рынке сохраняют крупные финансовые структуры и банки-монолайнеры, специализирующиеся только на ипотеке.

В последнее время появляется информация о надвигающемся ипотечном кризисе в России. В частности, АИЖК обнародовала данные о растущем количестве просроченных кредитов. Существует ли на самом деле такая негативная тенденция и может ли она иметь какие-то глобальные последствия?

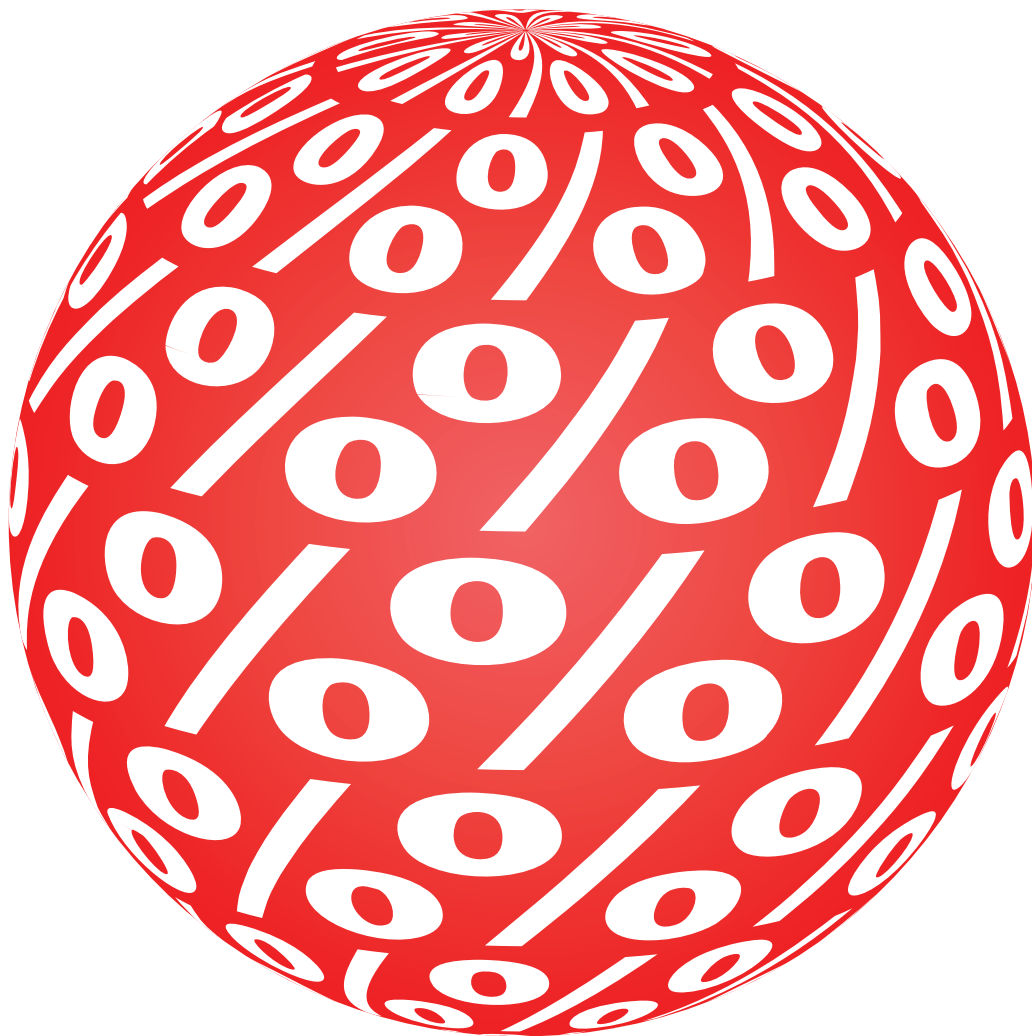
До настоящего времени требования стандартов АИЖК к заемщику и залогу были достаточно «мягкими», что привело, с одной стороны, к росту объемов выданных кредитов, а с другой — к увеличению объемов просроченной задолженности.

Что касается кризиса, то он возможен, когда при дефолте заемщика невозможно реализовать жилье, и ситуация неплатежей носит массовый характер. Но пока у нас спрос на жилье преобладает над предложением.

Как известно, ипотека в России — дело государственное. Можно ли говорить о фактическом сворачивании федеральной целевой программы «Доступное жилье»?

Если говорить только о Москве, как об условном индикаторе рынка, то московская городская программа «Социальная ипотека», реализуемая через банк «Московское ипотечное агентство», продолжается, и причин для ее сокращения или приостановки нет.

Беседовал Олег Колдаев



Ставки сделаны

Действительно, мудр был киевский князь Ярослав, за что и получил свое прозвище. Одним из своих указов он установил максимальную кредитную ставку: по долгосрочным займам – 40% годовых, по краткосрочным – не более 20%, иначе – голова с плеч. Правда, с исполнением этого закона тогда было не все гладко. С тех пор прошло восемь веков, но проблема осталась. И по-прежнему решить ее пытаются законодательными методами.

От Ярослава до наших дней

Почему до сих пор проблема времен Ярослава Мудрого стоит довольно остро? Ответ прост: все дело в истории развития российской системы кредитования. Она слишком молода по сравнению с зарубежными аналогами.

Настоящие акционерные коммерческие банки начали появляться на Руси только в последней трети XIX века (для сравнения: в Лондоне

в тот период уже работал метрополитен). Пройти какой-то эволюционный путь кредитные организации не успели: грянула революция.

В результате большевики успешно ассимилировали финансовые инструменты царской России, исключив из них частную инициативу, и

с одной стороны — грязь, с другой — неограниченную власть. В общем-то, советская пропаганда, пытавшаяся в свое время приписать западу власть денег, на самом деле как в кривом зеркале отражала наши архитипические представления о них.

Во что все это вылилось в начале

Нередко реальные проценты по кредиту маскировались: то есть в рекламных буклетах декларировалась одна ставка, но после уплаты различных комиссий, сборов и страховых получалась иная, много большая. В связи с этим неизбежно возник вопрос: а не является ли сокрытие реальных процентов по займу обманом потребителя?

построили свою денежно-кредитную систему, которая состояла из нескольких крупных не конкурирующих между собою госбанков, занимавшихся обслуживанием интересов торговли (в том числе внешней), госпредприятий и привлечением сбережений граждан. Ни о какой широкой кредитной политике тогда не могло быть и речи.

Как российские реалии отличались от многовековой банковской традиции Западной Европы и Северной Америки, успешно импортировавшей кредитные институты! От их ломбардцев и тамплиеров, занимавшихся банкингом еще в эпоху раннего средневековья. От либеральной денежной политики, когда даже профессиональные объединения могли чеканить свои монеты...

Кроме того, велико было различие и в институциональных подходах к деньгам: на западе они всегда были инструментом свободного рынка и единым эквивалентом качества жизни (Маркс был не так уж неправ), в нашем же отечестве они олицетворяли,

90-х? В России на тот момент существовало с десяток крупных банков (некоторые из них ранее были казенными), которые в основном занимались обслуживанием бюджетных расходов, госдолгов, а также покупкой сырьевых активов для своих владельцев на залоговых аукционах. А еще — свыше тысячи мелких и средних кредитных учреждений, выдававших деньги под проценты. Тогда, «на заре» эпохи розничного кредитования, как правило, отсутствовали цивилизованная система управления рисками, андеррайтинг и т.п. Быть может, взаимоотношения клиента и банка напоминали демократию по Бенджамину Франклину, хитро подмигивающему со столондаровой купюры: а именно «договоренность о правилах поведения между двумя хорошо вооруженными мужчинами»?.. Конечно, ни о каком доверии в такой ситуации не стоило и помышлять. А на нет и суда нет: каждый страховался как мог: кто «крутую крышу» кормил, кто проценты по кредитам повышал. Причем, некоторым банкам приходилось даже устанавливать так



Роман Воробьев, член правления Райффайзенбанка, руководитель дирекции обслуживания физических лиц

Сможет ли раскрытие полной стоимости кредита как-то защитить права клиента банка? Нужно ли вообще это потребителю?

Раскрытие ставки положительно отразится на заемщике, поскольку позволяет увидеть реальную стоимость кредита и, исходя из этого, выбрать оптимальный продукт.

Повлияет ли раскрытие ПСК на стоимость кредитов?

Заметное отличие эффективной ставки от декларируемых процентов заметно по тем кредитам, по которым значительная часть дохода получалась банками в виде различных ежемесячных комиссий. В раскрытии ставок заинтересованы заемщики и банки, ведущие понятный прозрачный бизнес.

называемые «запретительные ставки» — вплоть до 1000% годовых. Нормальный человек под такие проценты деньги никогда брать не пожелает, а если вдруг захочет, значит, что-то с ним не так, и, следовательно, имеются все основания для отказа.

Многое изменил кризис 98-го. Уцелевшие банки стали осваивать «целину» — развивать межбанковское кредитование, выдавать кредиты физическим и юридическим лицам на новых, цивилизованных условиях. Впрочем, риски на этом рынке остались, в общем-то, прежние.

Нередко реальные проценты по кредиту маскировались: то есть в рекламных буклетах декларировалась одна ставка, но после уплаты различных комиссий, сборов и страховок получалась иная, много большая. Иногда такая стратегия срабатывала и люди брали займы. Даже разразился бум потребкредитования. В связи с этим неизбежно возник вопрос: а не является ли сокрытие реальных процентов по займу обманом потребителя? Тут впервые возникла тема ЭПС (Эффективной процентной ставки).

Ставка как обязанность

«Эффективная процентная ставка (ЭПС) — ставка по кредитам, включающая в себя помимо самих процентов за пользование деньгами затраты на обслуживание кредита (различные комиссии), а также платежи третьим лицам (например, страховым, оценочным компаниям)», — гласит определение из Положения №254 Центрального банка.

Обязанность раскрывать ЭПС воз-



Андрей Шелковий, Старший Вице-президент АКБ «Московский Банк Реконструкции и Развития» (ОАО)

Скрывали ли банки свою эффективную процентную ставку ранее? Если скрывали-то почему?

Полную стоимость кредита по ипотечным кредитам банки не скрывали никогда. Вопрос в том, что ранее не было структурированного подхода к расчету данной величины. Все дополнительные расходы, которые ожидали заемщика во время пользования кредитом, находились в открытом доступе и сообщались клиенту. Стоит отметить, что в настоящее время в соответствии с требованиями ЦБ РФ, кредитор должен в обязательном порядке предоставлять заемщику информацию о полной стоимости кредита и термин «эффективная процентная ставка» уже не используется. В полную стоимость кредита включены не только платежи по обслуживанию кредита и банковская комиссия за организацию кредита, но и выплаты в пользу третьих лиц (страховых, оценочных компаний, гос. пошлина Федеральной регистрационной службы и т.д.), участвующих в ипотечной сделке, что, по своей сути, не совсем корректно.

Сможет ли раскрытие полной стоимости кредита как-то защитить права клиента банка? Нужно ли вообще это потребителю?

Знание потенциальной стоимостью кредита поможет сравнить итоговые переплаты по кредиту между различными банками и подобрать себе наиболее оптимальные условия кредитования. Открытость данной информации призвана повысить осведомленность клиентов и облегчить их выбор.

Однако низкий годовой процент по кредиту в одном банке не всегда свидетельствует о том, что в итоге данному кредитору вы переплатите меньше, чем если бы стали клиентом другого банка, предлагающего свои продукты по более высокой процентной ставке, но оптимизирующего расходы по сделке (например, по взимаемым комиссиям).

Какие позиции, помимо ПСК, влияют на реальную стоимость кредита?

Одной из основных позиций, влияющих на стоимость кредита, является досрочное погашение. При досрочном погашении уменьшается размер обязательства, а так как проценты за пользование кредитом начисляются на остаток ссудной задолженности по кредиту, то и размер переплаты сокращается. И чем активнее будет досрочное погашение (даже не очень значительными суммами), тем существеннее будет экономия.

ника у банков еще летом прошлого года, однако некоторые кредитные организации отнеслись к данному требованию регулятора рынка прохладно, оставив порядок информирования заемщиков на прежнем уровне.

Тогда весной этого года Государственная Дума приняла поправку в Закон «О банках и банковской деятельности», которая обязывает банки заблаговременно информировать заемщиков о полной стоимости кредита (ПСК). Депутаты переписали своими словами определение ЦБ в отношении Эффективной процентной ставки: «Полная стоимость кредита определяется в годовых процентах и отражает реальную стоимость кредита с учетом величины и времени осуществления всех платежей по кредиту, которые заемщик должен произвести в максимальном объеме в соответствии с условиями договора при неукоснительном соблюдении его условий, то есть без учета возможных штрафных платежей». Летом (12 июня) вступило в силу очередное указание Банка России № 2008-У о порядке расчета и доведения до сведения заемщика полной стоимости кредита. Рассчитывается ПСК также в процентах. Эта величина должна быть известна заемщику, естественно, до подписания кредитного договора.

В расчет полной стоимости кредита включаются:

* основная сумма долга по кредиту;





- * проценты по кредиту;
- * сборы (комиссии) за рассмотрение заявки по кредиту;
- * комиссии за выдачу кредита;
- * комиссия за открытие, ведение (обслуживание) счетов заемщика;
- * комиссии за расчетное и операционное обслуживание;
- * страховые сборы и др.

Безусловно, данное нововведение сделало взаимоотношения между банками и заемщиками более внятыми и прозрачными.

Однако информацию о действительной полной стоимости кредита для того или иного клиента ПСК все равно не предоставит, поскольку при ее расчете по понятным причинам невозможно учесть то, как данный заемщик будет выплачивать кредит (регулярно, досрочно) и множество других нюансов. В расчет

полной стоимости кредита также не заложены также штрафные санкции за нарушение должником договорных обязательств.

Рассчитывается ПСК также в процентах. Эта величина должна быть известна заемщику, естественно, до подписания кредитного договора.

Более того, как утверждает ряд экспертов, формула, по которой предложено рассчитывать полную стоимость кредита, показывает так называемую чистую внутреннюю доходность банка: то есть ту прибыль, на которую он может рассчитывать, если полученные по кредиту доходы будут сразу же направляться на выдачу аналогичных займов. Про-

ще говоря, эта формула учитывает, насколько быстро полученные от заемщика деньги кредитная организация вновь пустит в оборот, под какой процент и какой доход за счет этого реинвестирования она получит.

Как видим, власть пока боится отдавать на аутсорсинг обществу такие сложные задачи, как регулирование банковской деятельности, пытаясь зарегламентировать ее всевозможными законодательными путями. Забывая (и, быть может, напрасно) о гражданских институтах, которые обладают в какой-то мере необходимым инструментарием, включающим в себя свободу информации и волеизъявления, а также экспертные ресурсы для создания в российской финансовой системе цивилизованных доверительных взаимоотношений. 

Олег Колдаев



Курс доллара сейчас растет, а я взяла ипотечный кредит в долларах. Выгодно ли в настоящее время рефинансировать этот кредит в рубли?

Вопрос рефинансирования, кроме валюты кредита, зависит также от стоимости кредита — процентной ставки и дополнительных платежей. Несмотря на рост курса доллара, новый кредит в рублях «на выходе» может оказаться дороже. При этом стоит отметить, что пока курс доллара вырос незначительно и, скорее всего, пока не стоит рефинансировать кредит.

Игорь Нагорский, руководитель службы розничного кредитования ОАО КБ «МИА»



Я являюсь заемщиком по ипотечному кредиту, но не имею больше возможности вносить платежи, а мой созаемщик готов выплатить всю сумму долга. Можем ли мы переоформить ипотечный договор на него?

Прежде всего, вам необходимо обратиться в тот банк, в котором вы получали кредит. Любой банк всегда заинтересован в решении вопроса без реализации объекта (залога), и в любой сложной ситуации решение должно быть вам предложено. Следует учитывать, что большое значение имеют условия конкретного кредитного договора, а также то, на кого был оформлен объект недвижимости, поэтому наилучшим решением для Вас будет получить консультацию с сотрудниками банка, предоставившего заем.

Алла Виноградова, менеджер по разработке ипотечных продуктов ООО КБ «БНП Париба Восток»



Я уезжаю на несколько месяцев за границу, поэтому не смогу ежемесячно приходить в банк и вносить очередной платеж по ипотеке. Как мне поступить в таком случае?

Для формирования правильной кредитной истории, заемщику необходимо аккуратно и вовремя вносить платежи по кредиту, однако, это не всегда возможно в силу ряда причин: затяжные командировки, заграничные отпуска, стационарное лечение и т.п. В таких случаях о своих обязательствах необходимо позаботиться заранее, внося на счет сумму, которая будет списываться частями в счет погашения кредита за время отсутствия плательщика.

Порой бывает так, что внести заранее сумму для погашения никак не удается, тогда можно выдать доверенность на внесение денежных средств на Ваш счет супругу, родственнику или вообще третьему лицу, если счет открыт в валюте. При этом на рублевый счет внести денежные средства может любое лицо. Если Вы не успеете внести деньги на счет заранее или сделать доверенность, то в соответствии с условиями кредитного договора банк может начислить штрафы за просроченный платеж и тогда Вам придется их оплатить вместе с платежом. Некоторые банки рекомендуют во избежание досадных ситуаций постоянно держать на кредитном счете сумму, равную сумме платежей за два месяца, но, очевидно, не каждый клиент может себе это позволить.

Екатерина Забелина, руководитель блока ипотечного кредитования BSGV



Квартиры в новостройках обычно сдаются без каких-либо отделочных работ, поэтому ремонтом приходится заниматься сразу после приобретения недвижимости. Можно ли при покупке такой квартиры включить в сумму ипотечного кредита и стоимость ремонта?

На сегодняшний день нам неизвестно о такой практике банков, однако ранее некоторые банки предлагали возможность получения беззалогового нецелевого кредита (при условии получения ипотеки), который чаще всего был использован клиентами на ремонт, обустройство и т.п.

Сегодня мы можем порекомендовать клиенту либо сократить сумму своего первоначального взноса на ту сумму денег, которую он собирается потратить на ремонт, либо взять кредит наличными.

Владимир Гасяк, заместитель
Председателя Правления
Банка «Хоум Кредит»



Когда клиент попадает в «черный список» банка? Что нужно сделать, чтобы выйти из категории неблагонадежных заемщиков?

В настоящее время большинство банков сотрудничает с кредитными бюро, где концентрируется информация о заемщиках и формируется их кредитная история. В дальнейшем в бюро передается вся информация о ходе обслуживания кредита. Эта информация в дальнейшем доступна банкам и самому заемщику и выдается по их запросам. Даже если заемщик нам известен, при его обращении за кредитом мы всегда запрашиваем бюро, поскольку не обладаем информацией о его взаимоотношениях с другими банками. Если заемщик имел просроченные платежи, банк попросит у него объяснений относительно причин задержек. Если они не носили регулярного характера, то это не станет основанием для отказа в кредите. Если же банк убеждается в том, что заемщик систематически нарушал свои обязательства, в кредите ему будет отказано. Это и означает, по сути, попадание в так называемый «черный список». Но пребывание в нем может и не быть вечным. Если заемщик продемонстрирует банку изменение своей платежеспособности вследствие увеличения постоянного дохода, получения наследства, изменения места работы и т.д., мы можем пересмотреть свое отношение к такому клиенту. В то же время надо отметить, что не подлежат пересмотру отношения с заемщиком, у которого в кредитной истории отражены судебные тяжбы с банком, имеется факт возбуждения исполнительного производства. Такие заемщики не имеют шансов получить кредит, по крайней мере, в нашем банке.

В связи с этим хотелось бы порекомендовать потенциальным заемщикам ответственно принимать решение о займе, помнить о том, что кредитная история формируется один раз и изменить ее потом будет очень и очень сложно.

Татьяна Мустаева,
начальник юридического управления
ОАО «Национальный Торговый Банк»



Пользуются ли спросом ипотечные кредиты на жилье в элитных новостройках?

Спрос на ипотечные кредиты при покупке элитных новостроек был всегда. Дорогие квартиры приобретаются, как правило, владельцами бизнеса и индивидуальными предпринимателями, которые получают от своего дела большую доходность, чем годовая процентная ставка по ипотечному кредиту. Люди уже давно научились считать свои деньги и поэтому предпочитают не выводить их из бизнеса, а пользоваться кредитными услугами. Еще одна категория покупателей, приобретающих элитное строящееся жилье, — это наемные первоклассные специалисты, получающие высокую зарплату. Они также могут позволить себе достаточно солидный ипотечный кредит на приобретение определенной жилплощади в выбранном районе.

И первая, и вторая категории заемщиков часто производят частичные досрочные погашения, поскольку их доходы растут и появляются дополнительные возможности обслуживания ипотечного кредита. Каждое досрочное погашение ведет (в подавляющем большинстве банков) к уменьшению ежемесячного платежа, так как сокращается общая сумма задолженности перед банком. Это, в свою очередь, приводит к появлению дополнительных свободных денег для накопления на следующее досрочное погашение и т.д.

Александр Серебряков,
руководитель ипотечного центра
АН «Домострой»



На что нужно обращать внимание, покупая квартиру в строящемся доме (кроме, естественно, сроков сдачи объекта), чтобы не потерять свои деньги?

В первую очередь стоит обратить внимание на опыт и авторитет застройщика на девелоперском рынке. Важно знать, на каком этапе находится строительство, для того, чтобы понять, соответствует ли цена предложению. А также обратить внимание на варианты юридического оформления жилья, в соответствии с 214 федеральным законом.

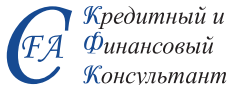
Игорь Капнин, директор департамента по связям с общественностью ГК «ПРОМИНГРУПП»



Выгодно ли брать кредит с «плавающей» ставкой?

Программы с плавающей процентной ставкой, скорее, подходят клиентам, хорошо ориентирующимся в мире финансов. Ставка по такому кредиту имеет две составляющих: фиксированную ставку банка и индекс, привязанный к какому-либо рыночному показателю. В России по кредитам с плавающей процентной ставкой используются индексы LIBOR и MosPrime. Программа с плавающей процентной ставкой позволяет клиенту несколько сэкономить на платежах по кредиту, но при этом существует риск роста индикативной ставки вследствие изменения ситуации на финансовом рынке.

Алина Назарова, директор по ипотечным продуктам и андеррайтингу ИпоТек Банка



ВТОРОЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНГРЕСС ИПОТЕЧНЫХ И КРЕДИТНЫХ БРОКЕРОВ

Москва, 27 - 28 октября 2008 года

Второй Всероссийский Конгресс ипотечных и кредитных брокеров является правопреемником двух мероприятий, которые прошли осенью 2007 года в Москве: «Первого Всероссийского Конгресса ипотечных брокеров» и Конгресса «Финансовые Институты и Брокеры». В этих мероприятиях приняли участие более 400 делегатов из различных регионов Российской Федерации.

Общее число выступающих на Конгрессах в прошлом году превысило 60 человек. Среди них — представители ведущих банков России, крупнейших страховых компаний, агентств недвижимости, Российской Гильдии Риэлторов, Ассоциации ипотечных компаний, Ассоциации Российских Банков, наиболее успешных брокерских структур, квалифицированные эксперты и авторитетные аналитики.

Ознакомившись с прилагаемой программой предстоящего Конгресса, вы сможете убедиться, что она еще более насыщена и четко структурирована по интересам участников. Общетеоретические вопросы уступят место углубленному рассмотрению сугубо практических вопросов, связанных с постановкой эффективного бизнеса ипотечных и кредитных брокеров и их взаимоотношений с банками и другими участниками рынка. Большое внимание на Конгрессе будет уделено активным формам общения между коллегами.

Надеемся увидеть вас на нашем Конгрессе!

Председатель Национальной Лиги сертифицированных ипотечных брокеров
Лопатин Владимир Андреевич

Генеральный Директор ООО «Кредитный и Финансовый Консультант»
Гребенко Александр Степанович

Подробная информация об условиях участия в Конгрессе и формуляр электронной заявки размещаются на сайте «КФК» www.cfa.su, в разделе «Конференции», а также на сайте Лиги «ПростоИпотека» www.prosto-ipoteka.ru.

Стоимость участия в Конгрессе - 19 500 рублей.

По 30 сентября 2008 года действуют следующие скидки на участие в Конгрессе:

- При предварительной регистрации и оплате предоставляется скидка в размере 10% от стоимости участия;
- Для 2-х и более участников от одного юридического лица предоставляется скидка в размере 15% от стоимости участия;
- Для партнеров Лиги и партнеров «КФК» предоставляется скидка в размере 20% от стоимости участия;
- Для 2-х и более участников, являющихся партнерами Лиги или «КФК», предоставляется скидка в размере 25% от стоимости участия.

Приглашаются к сотрудничеству спонсоры, партнеры и СМИ.

По вопросам регистрации на мероприятие обращайтесь к Марии Бурдуковской: +7 (812) 655-50-19, bmn@cfa.su

Партнеры





Покупай и живи

Приятно въехать в новую квартиру сразу же после ее покупки! Но в настоящее время большинство квартир сдаются без какой-либо отделки, порою в них нет даже электропроводки и сантехники. Некоторых взыскательных клиентов, мечтающих о доме по собственному проекту с индивидуальным дизайном, это весьма устраивает, поскольку нет необходимости перedelывать ненужный ремонт.

класса «люкс», ведь их покупают более обеспеченные и взыскательные покупатели, которые не желают типовых обоев и дверей, а хотят, чтобы в квартирах все было сделано в соответствии с их вкусами. По этой причине дорогая квартира с отделкой может продаваться очень долго.

Во-вторых, как утверждает PR-менеджер АН «Домострой» Алексей Костылев, «общий спрос на жилье в Москве и Подмоскovie настолько велик, что девелоперам намного выгоднее не тратить лишнее время на отделку, а побыстрее реализовать квартиру, коттедж или таунхаус»,

Но многие новоселы отдают за квартиру последние деньги, а то и вовсе покупают ее в кредит, поэтому средств на обустройство недвижимости уже не хватает. У других нет времени на ремонтные работы, а кто-то просто не любит это весьма хлопотливое занятие. Вот почему у ряда покупателей появляется интерес к домам и квартирам с отделкой. Растет внимание и к жилым комплексам с развитой инфраструктурой.

Проекты «под ключ»

Проектом «под ключ» называется жилье, которое готово к заселению сразу же после его приобретения, то есть оснащено всем самым необходимым: электропроводкой, кухонной плитой, сантехникой, качественной «чистовой» отделкой стен, потолков и т.п. Такого рода недвижимость не требует от новых хозяев ремонта, во всяком случае — по технической необходимости.

«В квартирах «под ключ» ремонт вклю-

чает в себя все необходимое для того, чтобы в них можно было сразу жить: от ламината на полу и обоев на стенах до сантехники и кухонной мойки», — рассказывает руководитель пресс-службы Группы Компаний ПИК Наталия Коновалова. Это очень удобно, если нет лишних денег или просто негде жить во время ремонта.

По мнению реэлторов, квартиры «под ключ» пользуются спросом в первую очередь у тех, кто приезжает в Москву из регионов, у молодых семей с маленькими детьми, у людей, покупающих жилье по ипотеке. Именно поэтому такие категории граждан чаще обращают внимание на недвижимость вторичного рынка, которую при необходимости можно не ремонтировать. Сдаваемых же в эксплуатацию новых домов с отделкой в Москве и Московской области пока не так много.

Дело в том, что, во-первых, они пользуются меньшим спросом, чем квартиры без отделки, особенно если говорить о жилье бизнес-класса и

тем более, что отделка не приносит девелоперам большой дополнительной прибыли. А кроме всего прочего, московских застройщиков «отучили» строить квартиры с отделкой.

В годы СССР и даже позже строительство жилья готового для жизни было делом обычным, основная часть недвижимости сдавалась как раз с отделкой, конечно, качество работ и материалов, как правило, мало радовало, но жить в таких квартирах было можно. В 2001 году ситуация на столичном рынке изменилась: московское правительство издало специальное распоряжение, согласно которому строителей обязывали свести интерьер и отделку в новостройках к минимуму. С полной отделкой стали сдавать только муниципальное жилье для городских очередников, переселенцев из сносимых пятиэтажек, военных и т.п.

Строительство жилья с отделкой возродили только спустя 4 года: в декабре 2005 г. в эксплуатацию был сдан первый дом с квартирами «под ключ», предназначенными для продажи на рынке. «Первый дом в Московской области, который возродил традицию сдавать квартиры с чистовой отделкой, был построен Группой Компаний ПИК в жилом районе «Новокуркино» г. Химки. В 50% квартир этого 25-этажного дома была выполнена отделка», — рассказывает Наталия Коновалова.

Квартира «под ключ» эконом-класса предполагает установку крана-фильтра регулятора давления, радиаторов системы отопления, электроразводку, разводку горячей и холодной воды к ванне, мойке, умывальнику и унитазу, наличие сантехники, подстоля под мойку на кухне и технического шкафа — в ванной. Стены в комнатах оклеиваются обоями, на кухне тоже используются обои, но, как правило, у мойки выкладывается «фартук» из керамической плитки площадью около 0,35–0,5 кв.м; в ванной стены выкладывают плиткой, как правило, на высоту 1,6 м, остальную часть стен окрашивают водоэмульсионной краской, в санузле используют обои или такую же краску. На пол в комнатах кладется ламинат, на кухне — ламинат или линолеум, в ванной комнате и санузле — плитка.

В квартирах «под ключ» обязательно устанавливают входные и межкомнатные двери, причем дверные коробки, а также наличники, плинтусы, дверные и оконные откосы иногда окрашиваются масляной краской. В современных квартирах принято устанавливать квартирные водосчетчики на холодную и горячую воду, электрозвонки и электроплиты, плафоны электроосвещения в ванной комнате и санузле, устрой-

Проектом «под ключ» называется жилье, которое готово к заселению сразу же после его приобретения, то есть оснащено всем самым необходимым: электропроводкой, кухонной плитой, сантехникой, качественной «чистовой» отделкой стен и потолков.

ства домофонной связи, автономные дымовые пожарные извещатели.

Конечно, перечень того, что должно быть в квартире «под ключ», даже в эконом-классе у каждого застройщика может отличаться от типового (например, вместо кафеля в ванной и санузле часто используют пластиковую вагонку), поэтому при покупке жилья с отделкой нужно обязательно выяснять, что должно быть в квартире.

Если же квартира «под ключ» находится в доме бизнес-класса или класса «люкс», то в ней в дополнение ко всему перечисленному могут устанавливать стеклопакеты, бытовая техника

(стиральная машина, кухонный комбайн, микроволновка), мебель и т.п. Конечно, в таких квартирах используются более дорогие строительные материалы. К отделке и дизайну помещений могут привлекаться дизайнеры, однако нужно быть готовыми к тому, что авторский дизайн повышает стоимость квартиры на 30–40%. Часто в квартирах бизнес-класса и класса «люкс» будущим владельцам предлагают несколько типовых вариантов отделки, правда, и такой подход удовлетворяет не всех.

Радости инфраструктуры

Сегодня помимо квартир с отделкой девелоперы предлагают покупателям жилые комплексы с собственной инфраструктурой. В таких домах действительно можно жить сразу после покупки или сдачи объекта, не задумываясь о наличии кондиционера или спутникового телевидения, не думая, куда ходить за продуктами, где поставить машину, заниматься спортом и гулять с ребенком, потому что и магазин, и гараж, и игровая площадка находятся в том же доме или неподалеку, а сам дом оснащен системой кондиционирования и подключен к спутниковому ТВ. Это удобно и привлекает множество покупателей.

«Жилые комплексы с развитой инфраструктурой были популярны всегда. Инфраструктура — это вообще один из ключевых моментов при покупке жилья. Поэтому жилье, например, в центре столицы, может стоить меньше, чем квартира чуть в более отдаленных районах Москвы, но в доме с более развитой инфраструктурой, ведь в ЦАО не так просто найти жилье со свободной планировкой, парковкой, скоростными лифтами и т.д.», — рассказывает Алексей Костылев.



Но в эконом-классе домов с инфраструктурой нет, можно говорить лишь о микрорайонах комплексной застройки, в которых вместе с жилыми домами по соседству возводятся здания детских садов, магазинов, кафе, разбиваются игровые площадки. Жилые же комплексы с инфраструктурой девелоперы предлагают лишь в бизнес-классе и классе «люкс».

В домах с инфраструктурой в бизнес-классе чаще всего есть собственная котельная (или иная система отопления), подземный гараж или парковка рядом с домом, бесшумные лифты, консьержка и система охраны, часто — центральное кондиционирование и подключение к спутниковому ТВ, а также высокоскоростной Интернет.

Элитные дома с инфраструктурой подразделяются на так называемые клубные дома (например, «Квартал на Патриарших» или «Новый дом» на Смоленской набережной) и многоквартирные жилые комплексы (в частности, всем хорошо известные «Алые Паруса» или «Воробьевы горы»). Клубные дома, рассчитанные на небольшое количество квартир, снабжают современными инженерными и противопожарными системами, бесшумными лифтами, системами фильтрации воды, центральным кондиционированием и собственной системой отопления, которая отвечает не только за температуру в квартирах, но и за обогрев пандусов и дорог вокруг дома зимой. Клубные дома обязательно подключают к спутниковому ТВ, они имеют оптоволоконную связь (обеспечивающую в том числе и высокоскоростной Интернет). В них решены проблемы с парковкой автомобилей и детской площадкой. За порядком в таких домах следят служба эксплуатации, консьерж и служба охраны, причем, обычно в местах общего пользования (на лестничных площадках, в лифтах, гаражах и т.д.) ведется видеонаблюдение. Но в таких домах невозможно разместить, например, магазины, спорткомплексы и салоны красоты. Такая развитая инфраструктура возможна лишь в многоквартирных жилых комплексах, обитатели которых получают сервис на уровне 5-звездочного отеля.

В элитных жилых комплексах есть фитнес-центры, салоны красоты, всевозможные развлечения (боулинг,

бары и рестораны, кинотеатр, а иногда и аквапарк), детские и спортивные площадки, поликлиника, магазины, прачечные, химчистки, автомойки, автосервис и т.п., а в «Алых парусах» имеется даже собственный яхт-клуб. Такая богатая инфраструктура позволяет никуда не выходить за пределы территории жилого комплекса.

Однако жилой комплекс с развитой инфраструктурой тоже не всегда удо-

Жилье в центре столицы может стоить меньше, чем квартира чуть в более отдаленных районах Москвы, но в доме с более развитой инфраструктурой.

влетворяет всем запросам жильцов. Как отметил заместитель генерального директора ИБК «Столица-М» Александр Белов, «российскому покупателю часто чего-то не хватает». Действительно, вкусы и потребности у всех разные, а за инфраструктуру придется заплатить около 20% от стоимости самой квартиры, к тому же коммунальные платежи в таких домах довольно высоки — от \$1000 в месяц. Поэтому прежде чем покупать квартиру с отделкой, да к тому же в доме с развитой инфраструктурой, необходимо все тщательно взвесить.

Купить — не купить

У квартиры «под ключ» неоспоримо есть важные преимущества перед квартирой без отделки. Во-первых, в нее можно заселяться сразу после покупки, если приобретается готовое жилье или недвижимость на «вторичном» рынке, либо сразу после сдачи объекта, если покупается квартира в строящемся доме. А значит, не придется решать вопрос с местожительством на тот период, пока идет ремонт.

Во-вторых, не придется нести дополнительные расходы, связанные с ремонтом. Конечно, квартира с отделкой стоит дороже, чем аналогичная без отделки, но в среднем не более чем на 10-15%, а часто и меньше, в то

время как ремонт в совершенно пустой квартире обходится как минимум в 15-20% от стоимости жилья.

Дело в том, что у строительных компаний есть возможность покупать строительные материалы по оптовым ценам, и одновременная отделка всех квартир обходится дешевле, чем ремонт одной.

У квартир, расположенных в жилых комплексах с развитой инфраструктурой, тоже есть свои преимущества. Так, качество жизни в таких домах будет определено выше; также здесь отсутствует необходимость тратиться на проведение Интернета или телевидения; кроме того, все самое необходимо можно получить, не выходя за территорию комплекса, что особенно удобно для семей с детьми, людей пожилого возраста, очень занятых специалистов и бизнесменов.

Но квартиры с отделкой и жилые комплексы с инфраструктурой имеют и свои недостатки. Инфраструктура не всегда отвечает всем потребностям, к тому же в рамках одного жилого комплекса обычно нет конкуренции, поэтому цены на услуги могут быть завышенными. Квартира с отделкой не всегда соответствует запросам и вкусам покупателя (и чаще всего происходит именно так), а качество ремонта зачастую оставляет желать лучшего. Проведение же дополнительного ремонта означает траты в двойном размере: во-первых, за квартиру с отделкой придется заплатить больше, во-вторых, сам ремонт будет стоить немало. Отделка невыгодна и в том случае, если квартира покупается не для проживания, а для инвестирования свободных средств или для детей, которые переедут туда только через несколько лет.

Квартиры «под ключ» подходят преимущественно не очень взыскательным покупателям с небольшими средствами, для которых самое важное — сэкономить на покупке; либо состоятельным людям, готовым потратиться на квартиры бизнес-класса и класса «люкс», но не требовательным к дизайну и интерьерам, для которых главное — сэкономить время и силы на ремонте. Для последней категории покупателей идеальным вариантом является также жилье в комплексах с развитой инфраструктурой.

Ситуация на рынке

«Среди квартир с отделкой социальное жилье составляет более 50% от всего вводимого в эксплуатацию жилья. Социальное жилье строится по заказу Правительства Москвы и предназначено для многодетных семей, очередников, военных и других самых нуждающихся групп населения», — рассказывает Алексей Костылев. Причем, строится такая недвижимость преимущественно в Подмоскowie, где цены за квадратный метр жилья несколько ниже, чем в столице. В квартирах «под ключ» эконом-класса покупателям, как правило, предлагается один типовых вариант отделки.

В квартирах «под ключ» бизнес-класса или класса «люкс» обычно, наоборот, покупателям предлагается несколько вариантов отделки. Но в недвижимости этих классов подобных проектов с отделкой не так много. Пожалуй, один из наиболее известных жилых комплексов класса «люкс», предлагающий квартиры «под ключ», — «Кутузовская Ривьера». В этом комплексе из 30 домов также представлена прекрасная инфраструктура: службы быта, культурно-развлекательные заведения, магазины, детский сад, банк, салон красоты, фитнес-центр и т.д. Есть даже собственный заповедник с несколькими видами животных и птиц, сады с фонтанами и детские площадки, не говоря уже о системах охраны и кондиционирования, спутниковом телевидении и связи.

Но обычно в таких комплексах продаются квартиры без отделки. «Квартиры в домах бизнес-класса сдаются без отделки, что дает возможность клиентам, приобретающим более дорогое жилье, сразу же организовать жилое пространство в соответствии с собствен-

ными вкусами и представлениями о комфорте и стиле», — говорит Наталия Коновалова. А Александр Белов добавляет, что «каждый обеспеченный человек желает, чтобы приобретаемое жилье соответствовало только его требованиям, а не тем, которые ему предлагают», из чего следует, что строить квартиры «под ключ» в бизнес-классе и тем более в классе «люкс» не выгодно: квартира может долго не продаваться.

Еще меньшим спросом пользуются дома «под ключ»: практически невозможно удовлетворить все запросы покупателя, к тому же дом чаще приобретается в дополнение к городской квартире, и у покупателя нет потребности в срочном заселении. Поэтому дома обычно сдают лишь с черновой отделкой (штукатурка, шпатлевка и т.п.).

Совсем недавно квартиры «под ключ» появились и на вторичном рынке. Некоторые агентства по недвижимости перед тем, как продать квартиру новому хозяину, проводят в ней ремонт, иногда обставляют новой мебелью и техникой (для бизнес-класса). Спрос на такое жилье весьма высок.

Приобретая объект «под ключ», покупатель обычно не может изменить дизайн помещения или выбрать вариант отделки и строительных материалов. Но некоторые фирмы все-таки идут на это, правда, повышая стоимость квартир. «Будущий владелец квартиры может предложить свой вариант отделки, если квартира покупается на стадии строительства, но строительные компании идут на это неохотно. К тому же это увеличивает стоимость жилья на 25–30% от стоимости типового ремонта», — говорит Александр Белов. «Выбор отделки практически невозможен в типовых

домах. Как правило, отделка по вкусу клиента может производиться лишь в квартирах, коттеджах и таунхаусах класса de luxe», — сообщает Алексей Костылев. — Некоторые строительные компании готовы рассматривать пожелания по отделке жилья в домах бизнес-класса, но насколько это востребовано и выгодно покупателю, пока сказать трудно».

Прогнозы и перспективы

Желающих купить квартиру и переехать в нее уже на следующий день довольно много, поэтому по законам рынка предложение таких объектов должно возрасти. «На наш взгляд, у жилья «под ключ» есть весьма неплохие перспективы, поскольку покупатель уже не хочет тратить время на длительный ремонт, задерживающий вселение», — говорит Алексей Костылев. Но стоит учитывать, что разборчивый покупатель хочет не просто ремонт, а качественный ремонт.

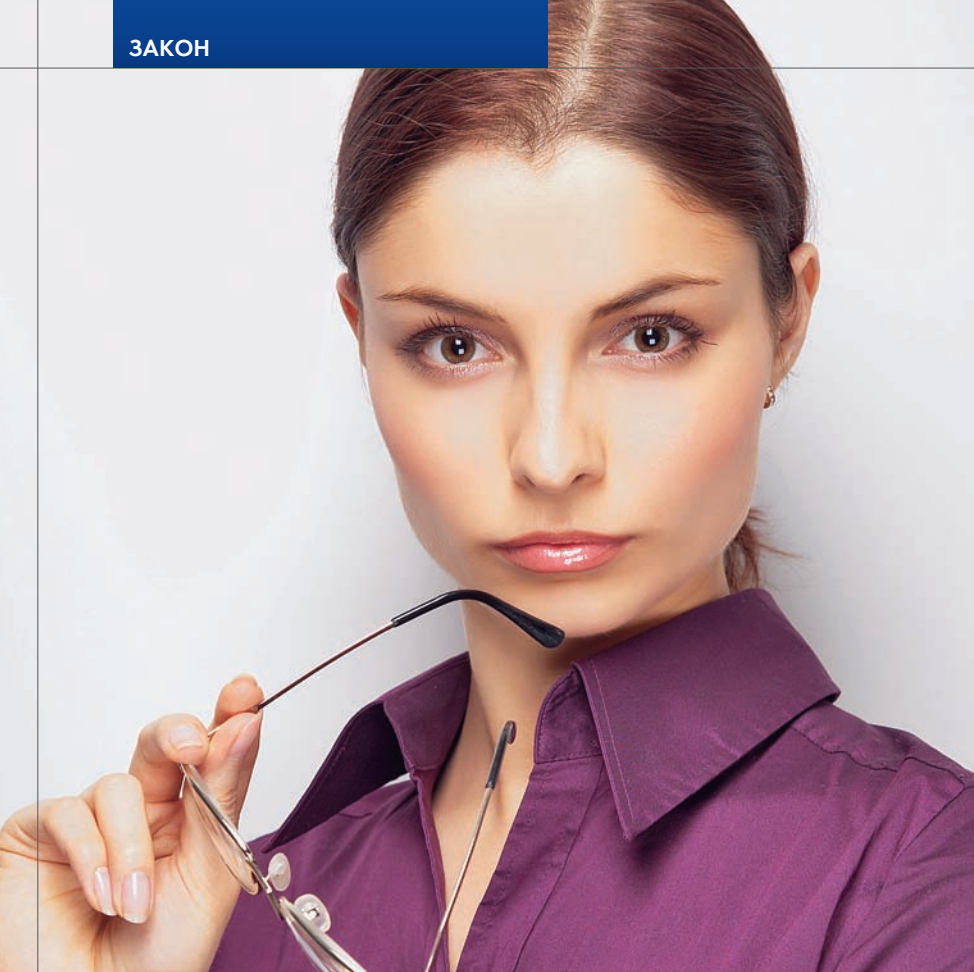
«Недвижимость «под ключ» актуальна, для так называемых «доходных» домов, а покупатель хочет, чтобы жилье было сделано по его эскизам и соответствовало тем требованиям, которые он предъявляет к данному объекту», — утверждает Александр Белов. Поэтому пока девелоперы не пойдут навстречу покупателю, пока они не обеспечат высокое качество отделочных работ, говорить о дальнейшем развитии рынка квартир «под ключ» сложно.

«Отделка может стать дополнительным инструментом девелоперов в конкурентной борьбе за клиента. Но повсеместное распространение строительства жилья «под ключ» возможно лишь в том случае, если спадет спрос на жилую недвижимость и понадобятся новые инструменты для привлечения покупателей», — считает Алексей Костылев.

А вот спрос на квартиры в жилых комплексах с развитой инфраструктурой обещает расти и дальше. «Будущее именно за квартирами в жилых комплексах с необходимыми объектами инфраструктуры, паркингами, эксплуатационными и бытовыми службами и прочим», — утверждает Наталия Коновалова. 

Елена Изюмова





Покупка квартиры в кредит – это не только новоселье, ремонт, начало жизни в более комфортных условиях (сопровожаемые, впрочем, регулярными платежами банку), но еще и предшествующие получению денег и последующему переезду некоторые бюрократические процедуры. Среди них – регистрация договора ипотеки.

Ипотека с регистрацией

Договорились

Согласно договору ипотеки, залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству. Проще говоря, договор обеспечивает уплату кредитору суммы долга.

Если договором не предусмотрено иное, ипотека обеспечивает также уплату залогодержателю сумм, причитающихся ему:

- * в возмещение убытков и/или в качестве неустойки (штрафа, пени) вследствие ненадлежащего исполнения обеспеченного ипотекой обязательства;

- * в виде процентов за неправомерное пользование чужими денежными средствами;

- * в возмещение судебных издержек и иных расходов, вызванных обращением взыскания на заложенное имущество;

- * в возмещение расходов по реализации заложенного имущества.

«Очень важно правильно оформить договор ипотеки. В обязательном порядке в нем должны быть указаны такие данные, как предмет договора, его стоимость, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого ипотекой, – обращает внимание директор по проведению следок ИпоТек Банка Владимир

Сапогов. – Если права залогодержателя удостоверяются закладной, то в составляемом документе это должно быть указано. В противном случае его не зарегистрируют».

Обременили

По закону ипотека подлежит обязательной государственной регистрации в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество.

«Государственная регистрация ипотеки в силу закона осуществляется одновременно с государственной регистрацией права собственности залогодателя (покупателя, например)», – поясняет начальник отдела ипотечного кредитования Собинбанка Оксана Новикова.

Процедура государственной регистрации договора ипотеки регламентируется Федеральными законами «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», «Об ипотеке (залоге недвижимости)», а также Правилами ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, утвержденными Постановлением Правительства. Кроме того, чтобы более полно ознакомиться со всеми регистрационными нюансами, будет нелишним заглянуть в Инструкцию о порядке государственной регистрации ипотеки объектов недвижимого имущества и в Методические рекомендации по порядку проведения государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Сама по себе процедура государственной регистрации договора ипотеки представляет собой юридический акт признания и подтверждения государством возникновения обременения (то есть условий, стесняющих правообладателя в распоряжении своей собственностью) на заложенное человеком имущество.

«Данная процедура необходима для официального и единственного законного подтверждения факта существования обременения в виде залога в отношении недвижимого имущества», — подтверждает Советник по связям с общественностью Городского ипотечного банка Екатерина Правдина.

Шаг за шагом

Государственная регистрация договора ипотеки происходит следующим образом. Сначала необходимо провести предрегистрационную подготовку.

Она включает в себя юридические консультации по всем вопросам, правовую экспертизу имеющихся документов на предмет их соответствия требованиям регистрационного органа (Управления Федеральной регистрационной службы). Затем происходит непосредственное формирование самого пакета документов и юридическая экспертиза договора ипотеки.

Далее продавец, покупатель и сотрудник банка представляют в подразделение Федеральной регистрационной службы (ФРС) по месту нахождения

Процедура государственной регистрации договора ипотеки представляет собой юридический акт признания и подтверждения государством возникновения обременения на заложенное имущество.

недвижимости правоустанавливающие документы продавца на недвижимость, договор ее купли-продажи, передаточный акт квартиры, кредитный договор, закладную и другие документы (они могут различаться в зависимости от выбранной программы кредитования). Весь пакет документов передается специалисту ФРС. Для подписания данного договора, как и для подачи заявления на регистрацию, необходимо присутствие всех трех сторон сделки.

Договор ипотеки регистрируется по месту нахождения имущества. Непосредственно регистрация занимает один месяц (Москва) или две недели (Московская область), начиная со дня подачи заявления. Впрочем, законом предусмотрено расширение данных временных рамок.

«Регистрация ипотеки может быть отложена более чем на один месяц, если представлены не все документы, а также если договор ипотеки, закладная и приложенные документы не соответствуют требованиям законодательства», — уточняет Владимир Сапогов. — Кроме того, приостановить процесс могут при возникновении необходимости в проверке подлинности представленных документов. Если в течение оговоренного срока не будут устранены причины приостановки, в регистрации откажут».

Отказали

Кстати, не зарегистрировать договор (или отсрочить его регистрацию) могут во многих случаях. О наиболее распространенных нам рассказали в ИпоТек Банке:

- * право на объект недвижимого имущества (жилое помещение) не является правом, подлежащим государственной регистрации;

- * с заявлением о государственной регистрации обратилось ненадлежащее лицо;
- * документы, представленные на государственную регистрацию, по форме или содержанию не соответствуют требованиям действующего законодательства;
- * лицо, выдавшее правоустанавливающий документ, не уполномочено распоряжаться правом на данное недвижимое имущество;
- * несоответствие договора об ипотеке, закладной и приложенных к ним документов требованиям, предусмотренным законодательством Российской Федерации;
- * необходимость проверки подлинности представленных документов.

Если принимается решение о том, чтобы отложить государственную регистрацию ипотеки, то орган, осуществляющий данную процедуру, должен запросить все необходимые документы или попросить об устранении выявленных несоответствий. При невыполнении этих требований в установленный срок в государственной регистрации ипотеки должно быть отказано.

При наличии судебного спора по поводу прав на имущество, являющееся предметом ипотеки, или по поводу обращения на него взыскания, государственная регистрация ипотеки откладывается до разрешения спора в судебном порядке.

Следует также помнить, что государственная регистрация договора ипотеки — процедура бесплатная. В случае отказа в регистрации уплаченная государственная пошлина (в размере 500 рублей) возврату не подлежит. И

Мария Терская





Берись кредит, большой и маленький

В данной статье мы расскажем о том, как избежать столь неприятного развития ситуации, что нужно сделать, чтобы получить кредит, и какие «подводные камни» придется оглядеть, дабы не испортить свою будущую кредитную историю.

Бери ношу по себе, чтоб не падать при ходьбе

С чего нужно начинать, приняв решение взять кредит? Думаете, с похода в банк – тот, который к дому ближе, где уже знакомые брали займы и им так понравилось, где такие операционисты вежливые и т.д. и т.п.? А вот и нет!

Лучше в этом деле начать с оценки своей собственной кредитоспособности: ведь вероятность положительного решения о предоставлении кредита зависит от того, какой процент ваших доходов будет уходить на погашение долга. В том случае, если предполагаемые выплаты по займу превысят 45% от ваших заработков, вероятность получения требуемой суммы снизится, причем, значительно.

После этого переходим к пункту номер два: выбор банка. Это крайне важный

Итак, решение принято – надо покупать. Денег, впрочем, не хватает, но это и не страшно – всегда можно получить кредит...

Стоп! Вот с этого места поподробнее: а почему, собственно, вы решили, что кредит взять так уж легко? Только основываясь на рекламе, усиленно бубнящей нам в уши, что получить деньги от банка проще простого, только приди и воздастся тебе по низкой процентной ставке (а то и без нее) все, много и сразу? А потом, после того, как вам вдруг откажут в предоставлении кредита, возникнет непонимание и удивление: почему это произошло?..



момент в вопросе получения кредита, поскольку правильный выбор кредитной организации определяет очень многое.

Итак, начинаем сравнивать процентные ставки разных банков — не исключено, что по одному и тому же виду кредитования они будут просто полярными. Нет, разумеется, большинство банков держит шкалу ставок приблизительно в одинаковых «широтах», но, тем не менее, поискать стоит: частенько кредитные организации устраивают разнообразные акции, в рамках которых предлагают достаточно низкие проценты, также периодически можно встретить очень выгодные предложения от банков, выходящих на рынок кредитования физических лиц, которые только начинают создавать свою клиентскую базу.

В общем, если потратить некоторое время, то найти более-менее выгодное предложение вполне реально.

Маленькие хитрости будущего заемщика

Вообще, отношения банка и заемщика напоминают игру в «подкидного дурачка». Каждый из них приберегает козыри, делает хитроумные ходы и прикидывает, что на руках у противника. Банки нередко пытаются предложить заемщику наиболее дорогой кредитный продукт вместо более дешевого из своего кредитного ряда, иногда пытаются к этой услуге «привязать» еще пару-тройку других операций, не связанных с кредитом (например, предложить открыть еще и

депозит, что, на мой взгляд, является полным абсурдом: если у человека есть деньги для вклада, то зачем ему брать кредит?).

Но и заемщики не лыком шиты — у них тоже есть свои уловки и хитрости. Вот о некоторых из них мы и поговорим.

Всегда нужно помнить о том, что не стоит класть все яйца в одну корзину. Если ваше желание взять кредит сильно, возможности ограничены, а то, для чего берется кредит, нужно срочно, то «не разменивайтесь» на один банк. Выбирайте несколько кредитных организаций с более-менее устраивающими вас ставками и подавайте заявки во все сразу. Это будет целесообразно как минимум по двум причинам:

1. Если вас одобряют во всех банках, то это даст возможность выбора более оптимального кредитного продукта, плюс повысит самооценку: все-таки приятно, когда ряд кредитных организаций считает вас достаточно состоятельным человеком.
2. Если же, напротив, всюду откажут, то это станет поводом задуматься: а все ли в порядке с вашей кредитной историей?

Еще один момент, о котором стоит помнить при общении с банком: его сотрудникам всегда нужно давать предельно честную и точную информацию о себе, но иногда в дозированном виде.

Что я имею в виду? То, что банку не стоит врать. Причем, никогда. Не исключено, что неточная или даже нечестная информация пройдет. Ну, повезет раз. Быть может, повезет два. А потом все. Потом — «черный список» и невозможность занять деньги ни в

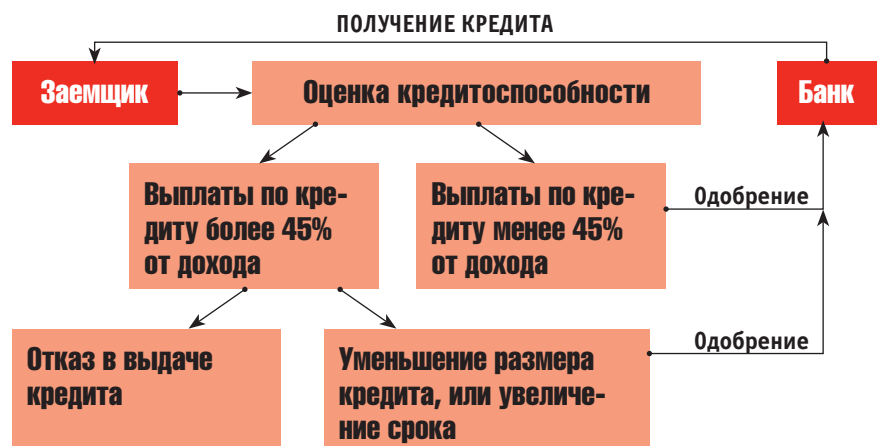
одном банке даже на пачку пельменей, не говоря уж об ипотеке или автокредите. Врать банку — дело неблагодарное и бессмысленное. Да и на что тут можно рассчитывать? Всякий приличный банк, кредитующий физических лиц, почти наверняка имеет:

- а) свою собственную кредитную базу;
- б) доступ к бюро кредитных историй;
- в) доступ к бюро кредитных историй других банков;

Если ваше желание взять кредит сильно, возможности ограничены, а то, для чего берется кредит, нужно срочно, то «не разменивайтесь» на один банк. Выбирайте несколько кредитных организаций с более-менее устраивающими вас ставками и подавайте заявки во все сразу.

г) ну и, конечно, СБ.

Служба Безопасности банка всегда на посту, всегда бдит, всегда и всех подозревает. И если ее сотрудники раскопают тот факт, что вы сознательно или несознательно пытались ввести банк в заблуждение, то это фактически будет приравнено к государственной измене. В любом случае можно будет поставить крест на вашем стремлении получить кредит.





вам совершенно пустяковой, на самом деле может оказаться именно тем камнем преткновения, о который вы споткнетесь. Ошиблись вы, к примеру, в номере квартиры — и все. Вы — в «черном списке». Указали неразборчиво номер телефона — вам позвонили сотрудники банка, не дозвонились и, естественно, больше звонить не стали, а потом просто отказали в кредите. Посему еще раз призываем вас — будьте крайне внимательны при заполнении анкеты!

Работа как основа кредита

Остановимся еще на некоторых составляющих, исходя из которых банки обычно лепят образ заемщика. Пожалуй, наиболее важный из них — ваша карьера.

Оставим в стороне студентов без трудового стажа (да не обидятся они на меня, но кто их будет рассматривать как серьезных заемщиков? если только в рамках образовательных кредитов, но это уже тема отдельного разговора). Идеальный заемщик в представлении банка — это человек с уже законченным высшим образованием, проработавший на одном и том же месте не менее 3–5 лет, причем, с пропорциональным карьерным ростом. Почему пропорциональным — спросите вы? Резонный вопрос. Согласитесь, когда секретарь финансового директора через полгода занимает место генерального директора, то этому может быть только три объяснения. Либо это сериал «Не родись красивой», либо мы имеем дело с фальсификацией трудовой книжки, либо что-то очень неладное происходит в компании, где трудится этот потенциальный заемщик. В любом случае ответ банка такому человеку будет один — отрицательный.

Что примечательно, в случае, если вы сидите в одной и той же компании довольно много лет (где-то 7–10) и при этом у вас нет абсолютно никакого карьерного роста, то это тоже работает против вас.

Не станет вашим плюсом как заемщика и слишком частая смена работы. В глазах кредитора — это крайне серьезный минус; ведь на основании таких данных можно сделать вывод, что вы:

Но при всей честности не стоит забывать простую истину, что если в нужном месте промолчать — это не соврать, а просто не сказать всей правды. В основном, данное замечание касается расходной части вашего бюджета. Если анкету на получение кредита заполнить с аскетичностью спартанцев (которые, как помним, обходились минимумом вещей), конечно, не доходя при этом до абсурда, то в глазах кредитного эксперта вы

непрерывно заработаете лишние пять-десять баллов.

К слову, об анкете. Будьте бдительны! Заполнение анкеты — это вообще один из самых важных и ответственных моментов в получении кредита. По своей важности он сопоставим с выдчей суммы кредита в кассе банка. Если вы — не приведи Господь — что-то укажете не так, то запросто можете проститься с надеждой получить деньги. Всякая мелочь, которая кажется

Если для получения кредита вы надумали сделать «липовую» справку о том, что вы по совместительству (помимо должности ведущего экономиста в фирме «Одуванчик», обозначенной в трудовой книжке) подрабатываете заместителем генерального директора крупного нефтяного холдинга, то выбросите эту идею из головы сразу. Проверят. Непременно проверят. И ничем хорошим это дело не кончится.

а) недостаточно профессиональны в той области, в которой работаете;

б) сами не знаете, чего хотите от жизни;

в) по каким-то свойствам характера не устраиваете работодателей.

Любой из этих недостатков подвергает сомнению вашу ценность как заемщика.

И, ради Бога, не нужно делать так называемые «липовые» справки. Ну не будет от этого толка. Только навредите себе. Так что если вы надумали сделать справку об:

а) огромной зарплате,

б) о том, что вы по совместительству (помимо должности ведущего экономиста в фирме «Одуванчик», обозначенной в трудовой книжке) подрабатываете заместителем генерального директора крупного нефтяного холдинга,

в) о недвижимости в виде огромного особняка в историческом парке «Архангельское»,

то выбросите эту идею из головы сразу. Проверят. Непременно проверят. И ничем хорошим это дело не кончится. Для вас, конечно.

А вот список того, что просто наверняка добавит вам очков в глазах кредитного эксперта и кредитного комитета банка:

1) Членство в какой-либо профессиональной организации или научном обществе.

2) Сертификаты или дипломы о прохождении стажировок.

3) Документы (сертификаты, дипломы) о прохождении дополнительных курсов или семинаров.

4) Наличие серьезных признанных общественностью побед на вашем профессиональном поприще.

Что-то из этого списка (а лучше все сразу) приблизит вас к кредиту, ибо именно из подобных заемщиков банки любят формировать свою клиентскую базу. Кстати, таких клиентов они не забывают: при появлении новых кредитных продуктов звонят им, а на праздники отправляют поздравительные открытки. А, самое главное, при необходимости вы сможете получить кредит, пройдя при этом более простую процедуру его оформления.

И еще несколько мелких нюансов

Разумеется, только на вышеперечисленном основании, исходя из которых банк будет принимать решение о выдаче кредита, не заканчиваются. Что еще может послужить причиной отказа в предоставлении займа?

1). Очевидная неблагонадежность заемщика. Проще говоря, если ранее вы находились в открытой конфронтации с законом, за спиной у вас «три ходки и два побега» или неснятая судимость, то рассчитывать на лояльность со стороны кредитной организации не стоит.

2). В глазах многих банков весьма неблагонадежно выглядит заемщик, обремененный большим количеством детей, ведь как следствие это означает и немалое количество текущих расходов с его стороны.

3). Для получения некоторых кредитов необходимо то или иное обеспечение. Если у вас нет вовсе ничего — ни собственной жилплощади, ни «автомобиля» — то вам очень даже просто могут отказать в деньгах.

4). Если вы уже взяли кредит в другом банке, то также велика вероятность отказа в предоставлении еще одного займа. А если при этом вы еще и нерегулярно возвращаете долг, то вполне возможно и попадание в «черный список»: всегда нужно помнить о том, что банки обмениваются между собой информацией.

5). Немаловажен и вопрос вашей регистрации по месту проживания. Если вы зарегистрированы, например, в Ямало-Ненецком автономном округе, а кредит пытаетесь взять в городе Осташков Тверской области, то вряд ли вам его дадут.

Ну и немаловажно чтобы Вы, уважаемый читатель, перед тем, как обратиться в банк, еще раз задумались над следующими вещами:

* Нужен ли вам этот кредит вообще?

* Сможете ли вы его отдать?

* Врать нехорошо. Всем и всегда. А особенно кредитным экспертам. 

Андрей А. Викилин





Кредит в подарок

счете, не снимая деньги с вклада, а значит, не теряя на процентах.

Более того, некоторые банки предлагают возможность овердрафта с льготным периодом: то есть если, воспользовавшись кредитными средствами, вы пополните счет в течение оговоренного срока (обычно 30 – 45 дней), то проценты за пользование кредитом взиматься не будут.

Удобство такого предложения очевидно: по вполне понятным причинам многие люди основную часть свободных средств хранят на срочных вкладах. При этом в случае возникновения непредвиденной ситуации (внезапная крупная покупка, срочная поездка, оплата лечения – да мало ли чего бывает в жизни!) мы оказываемся перед выбором: снять средства с депозита (а значит, потерять проценты) или оформить кредит.

Второе зачастую выгоднее: например, на депозите у вас лежит 500 тысяч рублей, а срочно требуется всего лишь тридцать, и полностью аннулировать вклад ради этой суммы не хочется. Счастливые обладатели карт с возможностью овердрафта не сталкиваются с такой проблемой в принципе: чтобы получить кредитные средства, им не нужно ни собирать документы, ни являться в банк – дополнительная сумма всегда доступна по карте. Такое доверие банка понятно – обеспечением по кредиту служит открытый клиентом вклад.

«Большинство наших вкладчиков с удовольствием пользуется этой программой, – подтверждает Начальник отдела продвижения точек сети в Москве и Московской области АКБ

Сегодня можно констатировать, что время предоставления потоковых потребительских кредитов под непомерные проценты прошло. Во-первых, банки стали гораздо внимательнее относиться к собственной репутации, а во-вторых, необходимость раскрывать реальную процентную ставку не позволяет вводить просвещенных заемщиков в заблуждение. Да и, в конце концов, выдача потребительских кредитов под единственный документ – паспорт – в разы повышает банковские риски, поэтому большинство кредитных организаций предпочли перейти от количества к качеству. В этой ситуации относительно новая услуга – бесплатное предоставление вкладчикам пластиковой карты с кредитной функцией – стала беспроблемным банковским приемом.

Все могут карты

Предложение заключается в следующем: при открытии депозитного счета банк предлагает вкладчику бесплатно оформить пластиковую карту Visa или Master Card, на которую будут начисляться проценты по вкладу. Впоследствии той же картой можно пользоваться для частичного снятия средств с вклада, если это оговорено в условиях депозита. Кроме того, по данной карте реально получить и кредит – вплоть до 90% от суммы вклада.

В зависимости от суммы депозита оформляется более или менее престижная карта: обычно при вкладе до 500 тысяч рублей – Visa Electron или Classic, более 500 тысяч рублей – Visa Gold или Platinum. Чаще всего банк не взимает комиссию за пользование картой в течение первого года, после чего карта обслуживается по обычным тарифам.

Услуга, бесспорно, удобная: в случае нехватки наличности вы можете в любой момент воспользоваться дополнительной суммой на вашем карточном

«Абсолют Банк» Анастасия Плотникова. — Наличие пластиковой карты позволяет каждому удовлетворить свои краткосрочные потребности в деньгах, не отвлекая средства от вклада и не теряя при этом на процентах. Приведу простой пример: допустим, Вы сделали вклад в рублях на сумму 100 000 рублей на один год под 10% годовых. Это означает, что к концу действия вклада у Вас на руках будет 110 000 рублей. Но, предположим, в середине года Вам экстренно понадобились 10 000 рублей. Если Вы снимете деньги со своего счета, то в результате недополучите свою прибыль. Воспользовавшись же кредитной картой, чтобы получить те же самые 10 000 рублей на два месяца под 16% годовых, Вы заплатите за пользование кредитом менее 300 рублей. Сравните сами, что более выгодно».

На работу – с картой

Достаточно часто в последнее время банки стали предлагать возможность овердрафта «зарплатным» клиентам-держателям карт. При наличии как минимум шестимесячного стажа работы на последнем месте банк готов рассмотреть заявление клиента на предоставление кредитного лимита по пластиковой карте в размере от 40 до 90% от среднемесячного оклада. Обеспечением по такому кредиту служат регулярно поступающие на счет клиента средства работодателя.

«Услуга овердрафта достаточно популярна среди держателей зарплатных карт банка, поскольку использование данного вида кредита актуально в период между выплатами заработной платы или в период очередного отпуска, когда (в случае недостатка собственных денежных средств) требуются дополнительные деньги для оплаты непредвиденных услуг или снятия наличных, — рассказывает начальник Управления депозитных и расчетных продуктов розничного бизнеса ОАО «Банк Москвы» Любовь Кукина. — Клиенту не нужно откладывать деньги и ждать получения зарплаты. Заключив один раз договор на предоставление кредита в форме овердрафта, клиент может им пользоваться неограниченное количество раз без посещения офиса банка. Клиент получает в свое распоряжение

дополнительные денежные средства к тем средствам, которые ежемесячно зачисляет его работодатель. Проценты за пользование кредитом начисляются только на фактически использованные заемные денежные средства».

Погашение задолженности «зарплатными» клиентами банка происходит автоматически из очередной перечисленной работодателем на карту суммы. При этом можно погасить кредит и

Банк предлагает вкладчику при открытии депозитного счета бесплатно оформить пластиковую карту, на которую будут начисляться проценты по вкладу. Впоследствии той же картой можно пользоваться для частичного снятия средств с вклада, или получения кредита — вплоть до 90% от суммы депозита.

раньше, переведя на карту собственные средства.

«Все карты, которые мы предлагаем, оформляются только на добровольной основе. Каждый клиент может отказаться от пластиковой карты, — говорит Анастасия Плотникова. — Аналогичная ситуация и с возможностями овердрафта по зарплатным проектам — эта услуга также предоставляется только при наличии соответствующего заявления от клиента».

Проза жизни

Однако, достаточно расхвалив преимущества овердрафта, перейдем к суровой прозе процентов по кредиту и взимаемых комиссий. Некоторые банки позиционируют условия по кредиту в форме овердрафта как льготные, ссылаясь на особое отношение к клиентам-вкладчикам. В реальности это не совсем так. В основном проценты по данному кредиту варьируются от 18 до 24% годовых в рублях и от 14 до 18% в долларах. В принципе, ставки не очень высокие, но при этом нужно

помнить, что за снятие кредитных средств с карты в банкомате взимается комиссия, а если это банкомат другого банка, то комиссия может быть достаточно высокой.

Срок кредита ограничен сроком действия вклада (иногда срок вклада минус один-два месяца). Погашать кредит и проценты можно как досрочно, так и ежемесячно — это зависит от условий договора, но чаще всего действуют гибкие схемы платежей.

По словам консультантов Юникредитбанка, 500 долларов, полученные в счет овердрафтного лимита, за месяц обойдутся клиенту всего лишь в 5,8 долларов. Как только задолженность погашена, овердрафтный лимит восстанавливается в полном объеме, и вы опять можете его использовать. Однако, как показывает практика, иногда возможность получения кредита по «зарплатной» карте становится сурпризом для клиента. Приятным или не очень — зависит от обстоятельств. Учитывая массовый характер оформления карт для сотрудников на предприятии, работники нередко бывают не до конца ознакомлены с условиями договора.

Так, служащие одной крупной IT-компании были весьма удивлены, увидев, что доступный остаток на счете неожиданно стал в полтора раза больше. Посчитав это внеочередным бонусом от начальства, они поспешили снять приятно округлившуюся сумму. Узнав же потом от более просвещенных коллег, что дополнительные средства — это всего лишь овердрафтный лимит, открытый банком, невольные заемщики испытали двойное разочарование: деньги банку пришлось вернуть, да еще и с процентами.

Конечно, не стоит винить банк в низком уровне финансовой грамотности населения, но и заемщиков понять можно: когда деньги доступны «здесь и сейчас», казалось бы, грех ими не воспользоваться.

В любом случае, в экстренной ситуации для вкладчика возможность овердрафта является неоспоримым преимуществом; главное, чтобы возможность «легкого» кредита не провоцировала безмерный рост ваших потребностей. 

Татьяна Нисина

Факторинг по-русски



Беспроцентное кредитование, или продажа в рассрочку, в сфере автоторговли впервые появилось в 80-ые годы прошлого столетия в Америке. Несколько лет назад эту инициативу перехватили игроки российского авторынка. Впрочем, у нас под модным словом «факторинг» нередко подразумевают обычный потребительский кредит.

Сначала было слово

Само по себе понятие факторинга вряд ли может относиться к сфере кредитования физических лиц. Этим термином обозначается финансирование под уступку денежного требования, представляющее целый комплекс услуг, направленных на активный рост компании. Автосалоны под факторингом подразумевают следующее: они предлагают покупателю оплатить 30–50% от стоимости автомобиля, а оставшуюся сумму погасить в рассрочку.

Долг клиента автосалоны переуступают банку, который в итоге и взымает платежи с покупателя. Никакие проценты на такой «кредит» не начисляются. «Наш банк официально декларирует то, что клиент, приобретая автомобиль в рассрочку, оплачивает только стоимость автомобиля без уплаты процентов банку», — подтверждает Начальник Управления Розничных продаж Департамента Розничного Бизнеса Сибинбанка Вячеслав Бондаренко.

По словам начальника управления факторинга банка «Петрокоммерц» Александра Морозова, это не факторинг в его классическом понимании, но данное явление нельзя назвать и по-другому: так как все-таки здесь происходит уступка денежного требования.

Естественно, для россиян подобное предложение выглядит весьма заманчиво, поэтому автосалонам факторинг позволяет существенно повысить продажи. Однако на первый взгляд неясно, в чем заключается выгода банка.

А дело в том, что кредитная организация выкупает долг клиента не за полную сумму, а с дисконтом, что и составляет ее прибыль. Размер этого вознаграждения определяется в рамках индивидуальной договоренности между поставщиком авто и банком. Правда, сам собой напрашивается вывод: автосалон делает банку скидку не за собственный счет, а за счет все того же конечного покупателя. Во многих случаях, предлагая беспроцентную

рассрочку, поставщик завышает цену на автомобиль, включая тем самым отсутствующие проценты по кредиту в стоимость машины. В этом случае так называемый факторинг мало чем отличается от обычного потребительского кредита.

Существует и другая схема: на некоторые автомобили салон предлагает покупателю скидки. Однако в случае покупки в рассрочку авто реализуется по полной цене, а сумма скидки идет в качестве вознаграждения банку.

С условием

За несколько лет существования в России беспроцентного автокредита условия предоставления займа претерпели некоторые изменения.

На первый взгляд, условия по беспроцентному кредиту заметно смягчились: если раньше салоны предлагали рассрочку не более чем на год и первоначальный взнос составлял как минимум 50%, то сейчас можно погашать безвозмездную ссуду в течение трех и даже пяти лет, изначально заплатив всего лишь треть стоимости автомобиля.

Но без дополнительных расходов обойтись вряд ли удастся: салон потребует

застраховать авто в определенной СК, где тариф по КАСКО может быть и завышен, а также заплатить комиссию за открытие счета (в среднем около \$200).

«Заемщик должен застраховать автомобиль по программам «Премиум» или «Классик» (риски «Ущерб+хищение») или по программе «хищение», также страхуются жизнь и здоровье автозаемщика. Условия страхования зависят не от программы кредитования, а от марки автомобиля, водительского стажа лиц, допущенных к управлению, установленного противобуксировочного оборудования», — сообщает начальник управления организации розничных услуг Банка «Авангард» Константин Гринглов.

В любом случае нужно предельно внимательно отнестись к прочтению договора по КАСКО: обстоятельства наступления страхового случая могут быть весьма ограничены, а значит, во всех ситуациях, не предусмотренных соглашением, оплачивать ущерб придется из своего кармана. К тому же страхование жизни и здоровья заемщика часто также является дополнительным расходом, который отсутствует в рамках «стандартных» программ автокредитования.

К тому же нельзя забывать, что программу страхования (которая, возможно, будет не вполне выгодной для вас) придется продлевать на весь срок действия беспроцентного кредита, то есть на три, а то и на пять лет.

При этом особое внимание стоит обратить на тот пункт договора, который гласит, что установленная процентная ставка — 0% — действует только при своевременном внесении платежей. В случае задержки очередного платежа банк не преминет наложить на нерадивого заемщика штрафные санкции.

«На основании пункта Договора залога,

«при неуплате покупателем очередного платежа в установленный настоящим Договором срок на сумму просроченной задолженности покупателя начисляются пени в размере 0,5% за каждый день просрочки по дате погашения просроченной задолженности включительно», — рассказывает Вячеслав Бондаренко.

Считаем вместе

Несомненным плюсом рассрочки является предельно упрощенная схема подачи документов: часто от клиента не требуется ничего, кроме паспорта и водительских прав. Впрочем, в зависимости от суммы займа банк может запросить подтверждение платежеспособности клиента: справку о доходах, копию трудовой книжки, загранпаспорт. Но в любом случае, благодаря предварительному соглашению между банком и продавцом, процедура оформления кредита будет максимально удобной для клиента.

Некоторое смущение в процессе продажи авто в рассрочку может вызвать следующий момент: фактически вы приобретаете машину в кредит под 0%, то есть ниже существующей ставки рефинансирования, что может быть расценено как нерыночный доход, с которого вам нужно уплатить налог. К счастью для клиентов, пока это просто никто не отслеживает — возможно, до тех пор, пока доля беспроцентных кредитов на рынке автокредитования не возрастет до сколько-нибудь значимых цифр.

Как бы то ни было, относиться к факторингу как к пресловутому сыру в банковской мышеловке не стоит. Решение о покупке автомобиля обычно принимается не за пять минут, и, прежде чем выбрать автосалон, банк и кредитную программу, вы наверняка сравните рыночные предложения на интересующую модель. Если в случае рассрочки

цена на автомобиль изначально завышена, наверное, стоит поискать другой вариант. Если же автосалон предлагает приобрести автомобиль без возможной скидки, но в кредит под 0%, то это может стать

наиболее выгодным предложением.

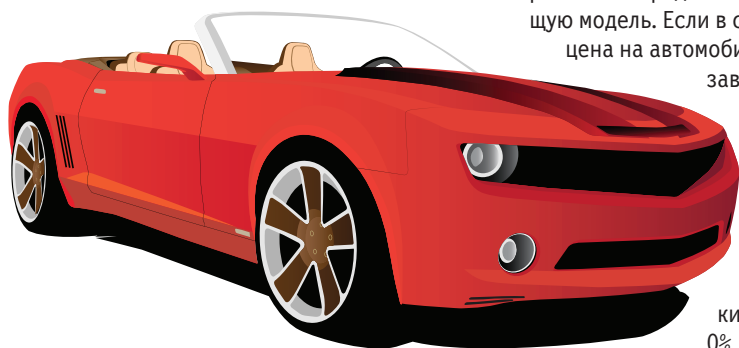
Предположим, автомобиль стоит 500 000 рублей. У вас на руках имеется только 150 000 руб., поэтому 350 000 руб. в любом случае придется взять в кредит. Если вы не хотите приобретать авто в рассрочку, салон согласен сделать вам скидку 5%, что составит 25 000 руб. Таким образом, сумма кредита уменьшится до 325 000 руб. Если средняя процентная

Автосалоны под факторингом подразумевают следующее: они предлагают покупателю оплатить 30-50% от стоимости автомобиля, а оставшуюся сумму погасить в рассрочку.

ставка по автокредиту в рублях при первоначальном взносе 30% и сроке кредитования 3 года будет равна примерно 13% годовых, то переплата по займу составит 42250 руб., что уже превышает сумму скидки автосалона. Поэтому в этом случае вы останетесь в проигрыше, даже если досрочно погасите кредит через год после покупки машины. При этом дополнительные расходы, такие как оплата страховки и комиссии банка, будут примерно те же, что и в случае с беспроцентным кредитом. Если же вы в данной ситуации купите автомобиль в рассрочку, то потери ограничатся теми самыми 5% скидки автосалона. Переплата банку будет равна нулю (конечно, в случае своевременных платежей по кредиту).

Таким образом, для того, чтобы понять, насколько выгодно для вас рассрочка, узнайте, какую скидку готов предоставить вам салон в случае обычной продажи и произведите нехитрые подсчеты, как в указанном примере. Не стоит заранее ждать подвоха: факторинг значительно повышает продажи салона, поэтому продавец подчас действительно готов снизить свою маржу, сделав покупку авто в рассрочку выгодной как для покупателя, так и для банка. И

Татьяна Нисина



Предпринимая ипотеку



Еще пару лет назад ипотечное кредитование было практически недоступно для предпринимателя. Банки, оценивая риски, не соглашались даже рассматривать заявки, открыто афишируя свою жесткую позицию в отношении кредитования данной группы граждан. Складывалась очень необычная ситуация: шансы рядового работника получить ипотеку были выше по сравнению с некоторыми работодателями – владельцами фирм. Сегодня индивидуальным предпринимателям стать «крупными» заемщиками тоже не очень-то легко.

В «зоне риска»

Причиной подобных неприятностей был и остается факт отсутствия у индивидуальных предпринимателей стабильного дохода, то есть заработной платы.

А так как философия кредитных учреждений РФ весьма проста: нет зарплаты – нет справки о доходах – нет кредита, то предпринимателю остается только развести руками и отказаться от перспективной затеи.

Безработным, как известно, трудно рассчитывать на благосклонность банка: ведь сумма кредита напрямую зависит от размера доходов заемщика. Хотя банкам давно пора задуматься над расширением терминологии в определении статуса платежеспособности клиента и наряду с понятием «безработный» ввести определение «беззарплатный». Впрочем, это вряд

ли изменит сложившуюся ситуацию и повлияет на решение банков вывести предпринимателя из так называемой «группы риска».

Пребывание в данной категории приносит одни лишь хлопоты, в том числе и повышенные кредитные ставки. Свое нежелание выдавать кредиты предпринимателям банки объясняют так: наемник при увольнении может практически без труда найти себе новую работу, а разорившемуся предпринимателю будет очень сложно реабилитироваться после неудач в бизнесе. К тому же мало кому удастся вернуться к обычной жизни рабочего человека после пусть даже неудачного бизнеса. Страшнее картины для банка не придумать. Риск — дело предпринимательское, но не банковское. Однако на этот счет существует и иное мнение.

«Сегодня очень силен стереотип, что индивидуальный предприниматель — это некий субъект бизнеса, постоянно притесняемый властями и крупными компаниями, который с космическими перегрузками зарабатывает сущие гроши, — рассуждает советник по связям с общественностью Председателя Правления ОАО КБ «МИА» Ярослав Романов. — На самом деле для банков как хорошо оплачиваемый наемный менеджер, так и успешный ИП представляют равный коммерческий интерес. Если ИП имеет устойчивый бизнес и стабильный доход, то проблем с получением кредитов у него не возникает. Поэтому говорить о предвзятом отношении банков к индивидуальным предпринимателям нельзя».

Впрочем, у индивидуального предпринимателя существует еще несколько весьма объективно серьезных барьеров на пути к ипотеке.

В частности, это низкий уровень и слабые темпы развития малого и среднего бизнеса в стране, которые автоматически бросают тень на любого



занятого в данной области человека при рассмотрении его заявки банковскими кредитными службами.

Но даже те, кому удастся преодолеть эту трудность, сразу сталкиваются с другой сложностью: специфика ведения бизнеса на территории РФ такова, что частные предприятия зачастую ведут двойную бухгалтерию, декларируя только часть доходов. Таким образом, они не могут подтвердить документально реальный уровень своих доходов. В подобных ситуациях банкиры советуют своим клиентам-бизнесменам заранее готовиться к борьбе за ипотечный кредит: а именно переходить на новую форму налогообложения, увеличивать обороты. «Для увеличения этой доли заемщиков необходимы дальнейшие усилия государства по «обелению» частного бизнеса», — утверждает заместитель Председателя Правления банка «Хоум Кредит» Владимир Гасяк.

Банкиры советуют своим клиентам-бизнесменам заранее готовиться к борьбе за ипотечный кредит: а именно переходить на новую форму налогообложения, увеличивать обороты.

Как известно, некоторые предприниматели применяют упрощенную систему налогообложения, разновидности которой в той или иной степени оказывают влияние на получение ипотечного кредита.

Так, если предприниматель платит налог на прибыль, то его доход может подтвердить налоговая инспекция или

вернее отсутствие претензий со стороны ИФНС. Другое дело, когда предприниматель платит налог с оборота или с площади занимаемого торгового зала. Здесь все сложнее, так как по фиксированному налогу, напрямую не связанному с хозяйственной деятельностью, определить реальное положение вещей в деятельности фирмы весьма непросто. Таким образом при принятии решения банком данное обстоятельство сразу же превращается в негативный фактор.

Дела бумажные

Чтобы успешно пройти все банковские проверки и все-таки получить ипотеку, крайне важно знать перечень документов, которые необходимо подать вместе с заявлением. Компетентный заемщик не может не вызывать симпатию.

В том случае, если предприниматель имеет менее 51% в собственности той компании, где он работает, пакет документов будет стандартным:

- документ, подтверждающий доходы (2-НДФЛ либо справка в свободной форме от работодателя);
- копия паспорта;
- копия трудовой книжки;
- документы о семейном положении.

Когда же предприниматель владеет более 51% имущества фирмы, дополнительно придется предоставить:

- свидетельство о регистрации предпринимателя;
- лицензии на право осуществления подлежащих лицензированию видов деятельности;
- свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН);
- налоговые декларации о доходах с отметкой налогового органа за последний годовой отчетный период и

за отчетные периоды текущего года;

■ книгу учетов доходов и расходов за предыдущий год с отметкой налогового органа и за периоды текущего года;

■ документы об уплате единого налога на вмененный доход за последние два года;

■ документы, подтверждающие уплату взносов в государственные социальные внебюджетные фонды;

■ выписки по оборотам по расчетным и иным счетам в банках не менее чем за 6 месяцев;

■ краткую информацию о деятельности предпринимателя.

Последний пункт важен не менее остальных: ведь понимание сути бизнеса заявителя является важным фактором для определения прозрачности фирмы и кредитоспособности ее владельца.

Учитывая вышеперечисленные условия, можно сделать вывод, что срок ведения предпринимательской деятельности потенциальным заемщиком должен составлять не менее одного года.

Стоит отметить, что при равенстве всех условий более успешным является первый из рассмотренных вариантов.

«Если предприниматель занимает какую-либо должность в своей компании и владеет менее чем 51% предприятия (в таком случае к нему применяются такие же требования, как к наемному работнику), а также в том случае, если все документы предоставлены в корректной форме и заверены налоговым органом РФ, проблем с получением ипотечного кредита не возникнет», — уверяет Владимир Гасяк.

Сколько стоит бизнес

Разумеется, при принятии решения о предоставлении займа банк обязательно оценит бизнес потенциального заемщика.

Данную процедуру можно разделить на два больших этапа: финансовый и юридический. Безусловно, прежде всего, осуществляется анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы: проверяется бухгалтерская и налоговая отчетности, возраст и кон-

курентоспособность фирмы, а также платежеспособность и оценка истории формирования активов и пассивов. Дополнительно проводится экономическое прогнозирование на макро- и микро- уровнях, то есть рассматриваются как перспективы компании, так и потенциальные возможности отрасли, в которой работает данная фирма. Напоследок оцениваются управленческие способности руководителя и возможности реализации залога.

В том случае, если кредитная служба банка не видит причин для отказа, к проверке приступает юридический отдел, в обязанности сотрудников которого входит доскональная проверка и учет всех документов, поданных заемщиком.

Первостепенную важность приобретает проверка учредительных документов и права собственности на имущество, которое заемщик предоставляет в качестве залога.

Чуть менее значимая роль отводится службе безопасности, которая «пробивает» потенциального заемщика по всем возможным каналам, начиная от проверки существования клиентов и заканчивая репутацией его компании.

Подобная комплексная многоступенчатая оценка сводит на нет все возможные усилия заемщиков как-либо обхитрить банк. При этом раскрытый обман станет несмыслимой кляксой на «чистом листе» кредитной истории компании и ее владельца.

Возможны варианты

Вероятно, в целях сохранения оборотных средств предпринимателям было бы выгодно получать кредиты без первоначального взноса. Но сегодня в условиях американского кризиса и в связи с тем, что именно такая «нулевая» ипотека «рухнула» в Штатах в первую очередь, наши банки сворачивают ипотечные программы без первоначального взноса и — в отдельных случаях — повышают его.

«Отсутствие недвижимости в собственности ИП — далеко не самый важный фактор. Другое дело — первоначальный взнос. Если у предпринимателя нет средств для первоначального взноса, значит, он их либо еще не смог заработать на собственном бизнесе и создать

накопления, либо все заработанные средства он вложил в развитие бизнеса, и вовсе не факт, что они вернуться в скором времени», — считает Ярослав Романов.

Соответственно, оцененный уровень платежеспособности и финансового состояния такого заемщика очень низкий и не дает банку уверенности в том, что предоставленный кредит будет возвращен.

Что касается беззалоговых потребительских кредитов, которые можно было бы получить в целях покрытия первоначального взноса, то рассчитывать на такой вариант предпринимателю весьма проблематично. В подобном случае есть ряд существенных недостатков.

Потребительские кредиты выдаются на гораздо более короткий срок, соответственно, и размер кредита будет меньше (подавляющее большинство банков не выдаст более 5 000 евро). Для оформления потребкредита банки также стремятся учесть прежде всего официальные доходы заемщика.

По мере падения популярности долларовых кредитов стали развиваться новые банковские услуги, выраженные в экзотической валюте. Не обошли они стороной и ипотеку. Лидирует здесь по праву национальная валюта страны банков, часов и сыра — швейцарский франк. Ставки по этой и целому ряду других валют (в том числе японской иене) меньше чем по американской в среднем на 2–5%. Но не все так просто. Здесь действует следующее правило: чем ниже процентная ставка, тем более строгие условия кредита и тем меньше срок кредитования (вплоть до 10 лет). Кроме того, курс здесь устанавливается банком свой, и вовсе необязательно, что он будет совпадать с курсом ЦБ.

В итоге «для предпринимателя предпочтительнее выглядит кредит в той валюте, в которой он получает большую часть своих доходов.

Экспериментировать с экзотическими валютами, на мой взгляд, не стоит, так как изменения их курсов очень трудно спрогнозировать», — считает г-н Романов.

Некоторые банки выделили в своих портфелях отдельные программы по

быстрому кредитованию предпринимателей. К их плюсам относится упрощенная методика оценки кредитоспособности заемщика, оперативность принятия решения (1–3 дня) и отсутствие обязательного требования залога имущества. Безусловно, при таких поблажках со стороны банка не стоит рассчитывать на внушительный размер кредита. Верхняя граница вряд ли превысит один миллион рублей. Естественно, предпринимателя ждет и повышенная процентная ставка. «По сравнению с ипотекой ставки по экспресс-кредитам могут быть выше более чем в два раза, не говоря уже о одновременных платежах в виде различных комиссий и сборов банка, увеличивающих эффективную ставку по кредиту. В экспресс-кредитовании исходная ставка 18% может вырасти в эффективную ставку размером до 36%», — сообщает советник по связям с общественностью Председателя Правления ОАО КБ «МИА».

Такая вот история

Хорошую службу для предпринимателя, пытающегося получить ипотеку, может сослужить его положительная кредитная история. Если ранее вам выдавался кредит и Вы его погасили в срок без всяких осложнений, то в следующий раз вполне можно рассчитывать на более лояльное отношение со стороны банка.

Отметим, что важной составляющей в получении кредита предпринимателем является грамотность в оформлении документов на основные фонды, материальные ценности и финансовые ресурсы.

К примеру, если при рассмотрении заявки обнаруживается несоответствие документов (в том числе частичное) предлагаемым в обеспечение ипотечного кредита основным фондам, то не стоит рассчитывать на благосклонность банка. Нет порядка в документации — нет положительного результата.

Отдельный разговор о географической специфике бизнеса. Если потенциальный заемщик занимается предпринимательской деятельностью за пределами города, в котором находится офис банка, то шансы на успех «кредитного предприятия» крайне невелики.

Страховка для бизнеса

Говоря об ипотеке для российского предпринимателя, нельзя обойти стороной нестабильность и сильную зависимость российской экономики от мировой конъюнктуры. Так что в данном случае особенно важно при получении кредита приобрести страховку.

Правда, страхование — еще один финансовый капкан для ИП, так как ее покупка обойдется, скорее всего, в круглую сумму в отличие от страховки, приобретаемой наемным рабочим.

Как обычно, банки потребуют прежде всего застраховать залог от различных видов повреждений и полного уничтожения, а также от потери права собственности на него. На этом дело не заканчивается и заемщики страхуют свое здоровье (трудоспособность), жизнь. В случае же с предпринимателем речь идет еще и о страховании бизнеса.

Средние цифры по комплексному страхованию (ежегодные выплаты) составляют порядка 1–1,5% от суммы кредита. Однако подобные показатели характерны для физических лиц. Страховые взносы предпринимателя могут быть выше почти в два раза (2,5–3%) в силу двух обстоятельств: причисление предпринимателя к «группе риска» и дополнительного страхования бизнеса.

Что касается последнего, то здесь многое зависит от отрасли и вида деятельности. К примеру, страхование качества продуктов при розничной торговле оценивается в районе 0,5–0,8%, в то время как страхование ответственности при проведении строительно-монтажных работ в строительстве колеблется в пределах 0,5–1,5%.

Помоги мне

Следует также отметить, что наличие созаемщика/поручителя не решит всех проблем заемщика-предпринимателя.

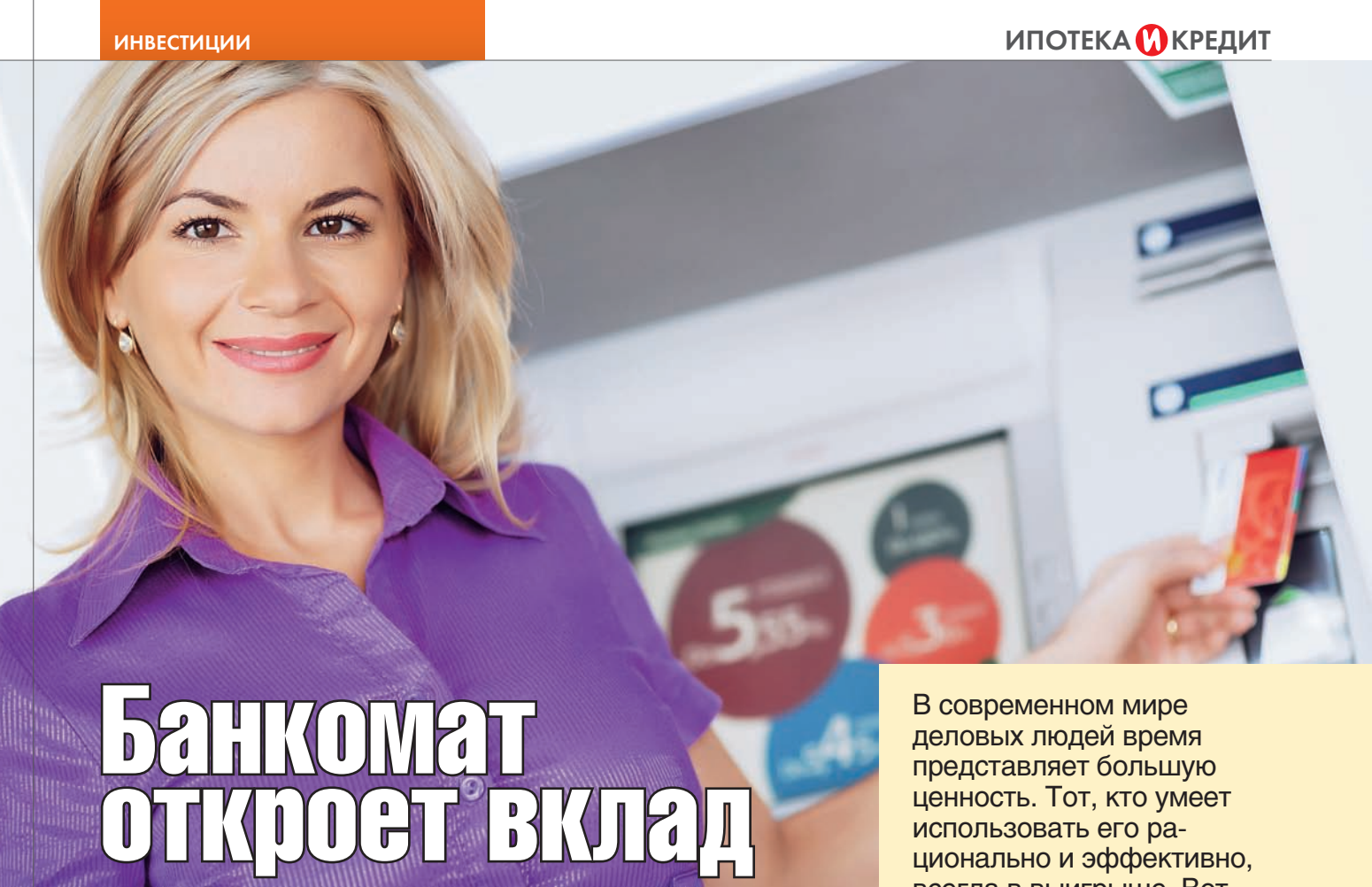
В том случае если в роли созаемщика/поручителя выступает такой же индивидуальный предприниматель, требования к нему будут весьма строгими. В частности, некоторые банки соглашаются признавать созаемщиком только такого бизнесмена, официальный опыт ведения предпринимательской деятельности которым составляет не менее двух лет.

Нередко встречаются ситуации, когда поручателями по кредиту выступают подчиненные заемщика-предпринимателя. Так вот: далеко не все банки приветствуют подобную схему, поскольку при прекращении деятельности ИП (заемщика), поручитель автоматически лишается источника доходов на неопределенный период. Естественно, в таком случае наличие нескольких поручителей станет, скорее, негативным моментом, свидетельствующим о недостаточной финансовой прочности предпринимателя.

По различным оценкам, на сегодняшний день взять ипотечный кредит в подавляющем большинстве банков могут позволить себе лишь 7–8% россиян. Исходя из вышеприведенных аргументов, можно заключить, что подобный показатель по предпринимателям будет еще меньше. Однако всему есть рациональное объяснение. Отечественный ипотечный рынок — один из самых молодых в Европе и в ближайшие годы может активно развиваться. Главным врагом станет печальное эхо американского ипотечного кризиса, которое еще долго будет влиять на подход банков к оценке платежеспособности заемщиков-предпринимателей. И

Николай Бувин





Банкомат откроет вклад

Все удобное – просто

На рынке банковских услуг уверенно завоевывает позиции дистанционное обслуживание клиентов, позволяющее человеку, не приходя в офис банка, управлять средствами с помощью пластиковой карты, в том числе и открывать вклады. Это значит, что клиент избегает очередей, не обязан ориентироваться на часы работы кредитной организации, «не привязан» к ее конкретному филиалу.

Преимущества «электронных» вкладов очевидны: клиенту нет необходимости постоянно посещать банк – достаточно воспользоваться ближайшим банкоматом банка и перевести необходимую сумму на депозитный счет. Особенно удобна данная категория вкладов для людей, получающих зарплату на карточку: они могут с помощью банкомата переводить часть заработной платы, поступающей на их карточный счет, на депозитный счет в банке.

При этом доля людей, пользующаяся возможностью оформления вклада через карту, пока невелика и состоит

в основном из тех, кто умеет планировать, грамотно распоряжаться своим временем и средствами. Круг пользователей ограничен, во-первых, из-за недостатка информации о таком банковском продукте, а во-вторых, из-за скептического отношения большинства к новой услуге. Так как при открытии вклада через банкомат ответственность за правильное проведение операции ложится на самого клиента, многие, боясь ошибиться, предпочитают все-таки прибегнуть к помощи кассира банка.

И напрасно! Как утверждает начальник управления пластиковых карт ВТБ24 Елена Гусева, управление вкладом через банкомат весьма удобно – оно исключает вероятность ошибки персонала. При этом меню управления предельно простое, и при внимательном прочтении коротких инструкций впервые проводимая операция не займет больше 5–10 минут.

Удобство услуги подчеркивает и председатель правления «Межпромбанк Плюс» Антон Лалетин. «Количество

В современном мире деловых людей время представляет большую ценность. Тот, кто умеет использовать его рационально и эффективно, всегда в выигрыше. Вот почему различные способы экономии времени приобретают все большую популярность. К таковым можно отнести и использование пластиковых карт, которые не только обеспечивают оперативный доступ к средствам на счете, но и позволяют с максимальным удобством оплатить коммунальные услуги, мобильный телефон и даже открыть банковский вклад.

банкоматов, как правило, гораздо больше количества отделений банка, – рассуждает эксперт, – а, следовательно, реализуется принцип, удобный для любого клиента: «мой банк всегда рядом».

Непосредственный контакт с сотрудниками банка необходим, как правило, только при заключении договора.

Непосредственный контакт с сотрудниками банка необходим, как правило, только при заключении договора. Вклады открываются через банкомат с помощью бесплатно выдаваемой пластиковой карты, проценты ежемесячно или в конце срока перечисляются на счет пластиковой карты.

Вклады открываются через банкомат с помощью бесплатно выдаваемой пластиковой карты, проценты ежемесячно или в конце срока перечисляются на счет пластиковой карты.

Все дело в банкомате

Условия вклада, открываемого с помощью карты, чаще всего фиксированы и большого выбора у клиента нет. К тому же, вариативность условий вклада, открываемого дистанционно, во многом зависит от функциональности банкомата.

Так, ВТБ24 предлагает вклад «ВТБ24 — Доходный — Банкомат». Данный депозит является срочным, непополняемым и непродолжительным. Средства принимаются на срок до 395 дней в рублях, долларах и евро. Минимальный первоначальный взнос составляет 5 000 рублей или 200 долларов (евро). Процентная ставка определяется в зависимости от срока: от 7 до 10% в рублях и от 5 до 7,5% в долларах (евро).

В банке Финсервис существует два срочных вклада для физических лиц — «Накопительный» и «Стабильный доход». Оба вклада являются пополняемыми и открываются на срок до 368 дней. Минимальная сумма первоначального взноса составляет 3 000 рублей, сумма дополнительного взноса не ограничена. При этом по вкладу

«Накопительный» проценты выплачиваются в конце срока действия вклада, а по вкладу «Стабильный доход» — ежемесячно, путем перечисления денежных средств на банковскую карту. Процентная ставка устанавливается в зависимости от срока вклада и от ставки рефинансирования Банка России на день начисления процентов.

ТрансКредитБанк предлагает держателям своих карт оформить через любой банкомат банка срочный вклад «Экспресс». Вклад непродолжительный, сроком от 15 до 368 дней. Минимальная сумма вклада (при сроке 368 дней) — 3 000 рублей. Вклад «Экспресс» принимается только в рублях, процентная ставка составляет от 5,5 до 11% годовых. Начисленные проценты причисляются к сумме вклада и переводятся на карточный счет, с которого были перечислены денежные средства для открытия данного вклада. В случае, если этот счет был закрыт, сумма вклада и начисленные проценты переводятся на имеющийся или вновь открываемый вклад «До востребования».

В большинстве банков на сегодняшний день существуют системы дополнительного информирования клиентов о состоянии счета, в частности, путем отправки на номер вкладчика SMS-сообщений.

Не верю

Скепсис, связанный у многих людей с совершением операций через банкомат, частично вызван случаями мошенничества с пластиковыми картами.

«Меры предосторожности при открытии вклада через карту полностью дублируют меры предосторожности при пользовании любыми видами карт и сводятся к рекомендации следить за конфиденциальностью своего счета и средств доступа к нему, не допускать исчезновения карты из поля зрения во время совершения операции в торговой точке, чтобы у злоумышленников не было возможности считать информацию с магнитной

полосы специальными устройствами», — информирует Антон Лалетин.

При соблюдении этих несложных правил клиент может быть

уверен в

безопасности использования

пластиковых карт, которые позволяют в свою очередь воспользоваться практически любой услугой, предоставляемой банком.

Риск потерять деньги существует только для средств, находящихся непосредственно на карте. Депозитный вклад размещается на отдельном счете и для осуществления всех операций с ним необходимо иметь персональную информацию о клиенте, вклад, открытый через банкомат, обеспечивает ровно такую же сохранность средств, как и любой другой банковский депозит. 

Татьяна Нисина



Так как при открытии вклада через банкомат ответственность за правильное проведение операции ложится на самого клиента, многие, боясь ошибиться, предпочитают все-таки прибегнуть к помощи кассира банка.

Обычно в сообщениях, посвященных Объединенным Арабским Эмиратам, содержатся слова «баррель» и «доллар». Действительно, нефтяная экономика – своего рода визитная карточка ОАЭ. Но помимо этого, здесь есть великолепное море, первоклассные отели и жилые комплексы, достойный сервис и прекрасная инфраструктура. Покупка недвижимости в Эмиратах, конечно, не принесет таких сверхдоходов как «черное золото», но тоже может стать весьма прибыльным мероприятием.

В стране рукотворных островов

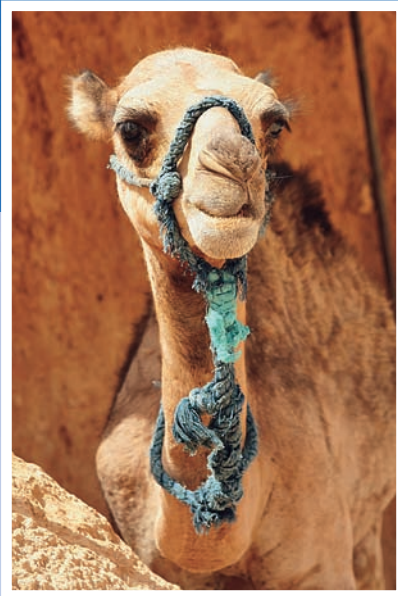
Инвестиции под солнцем

ОАЭ — это конфедерация семи эмиратов: Абу-Даби, Дубай, Шарджа, Аджман, Умм Аль-Кувейн, Фуджейра, Рас Аль-Хайма, которые объединились не столь давно — в 1971 году. Самый большой эмират — Абу-Даби, его одноименная столица является столицей и всей конфедерации эмиратов.

На севере ОАЭ омывается водами Аравийского моря, а на востоке — Оманского залива. «Моржам» здесь делать нечего: температура воды даже в январе не опускается ниже 16–19°C, а летом доходит до 35°, а иногда и 40°C. Купаться в таких условиях, конечно, не каждому приятно, поэтому самое лучшее время для водных процедур — со второй половины сентября по декабрь и с середины февраля по середину мая.

Из-за столь теплого климата кондиционеры в Арабских Эмиратах работают практически повсюду: в жилых зданиях и офисах, в отелях и ресторанах, в торговых центрах, в такси и общественном транспорте. Особенно комфортно в стране с октября по май, когда и солнце греет не так сильно, но в то же время и температура не опускается ниже 20°C.

В ОАЭ можно увидеть огромные небоскребы причудливого дизайна, симпатичные искусственные каналы и заливы, огромные парки и даже чудострова, созданные человеком. Так, о рукотворном острове Джумейра в виде



финиковой пальмы слышал, наверное, каждый.

В ОАЭ есть все, что душа пожелает — не зря их называют «Арабский Лас-Вегас». Прежде всего, душу россиянина радует, наверное, безналоговый шоп-

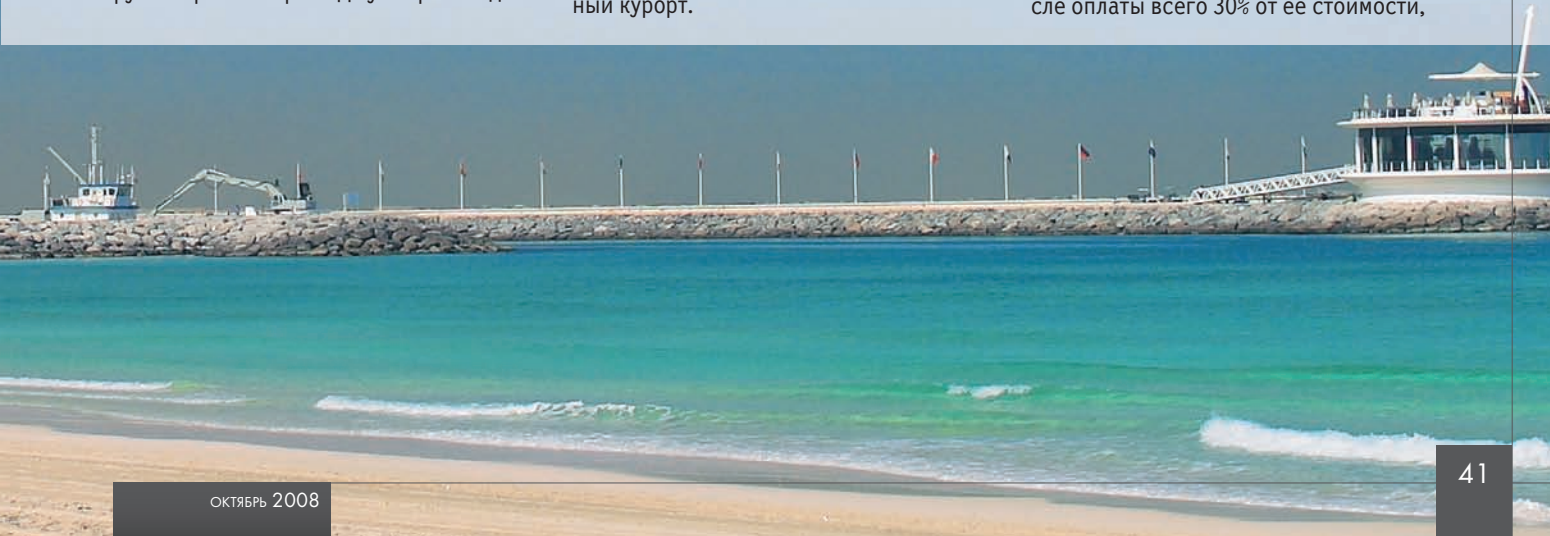
ОАЭ привлекает не только покупателей, собирающихся приезжать в собственные дома и квартиры на отдых или на постоянное место жительства, но и инвесторов. Например, купив квартиру в строящемся жилом комплексе, уже через год ее можно продать на 25–30% дороже, а по завершению строительства вполне реально заработать около 35%. Известны случаи, когда помещения под офисы и роскошные виллы на искусственных островах раскупались за сутки, а уже на следующий день перепродавались с 30%-ной наценкой.

«ОАЭ привлекательны высокой доходностью инвестиций — до 100% годовых. Согласно статистическим данным, цены на жилье в Абу-Даби за период с четвертого квартала 2007 года по

Купив квартиру в строящемся жилом комплексе, уже через год ее можно продать на 25–30% дороже, а по завершении строительства вполне реально заработать около 35%. Известны случаи, когда помещения под офисы и роскошные виллы на искусственных островах раскупались за сутки, а уже на следующий день перепродавались с 30%-ной наценкой.

тинг (в ОАЭ нет НДС и прочих налогов с продаж). В многочисленных торговых центрах можно не только делать выгодные покупки, но и развлекаться — здесь есть огромные кинозалы, искусственные катки и даже горнолыжный курорт.

второй квартал 2008 года взлетели на 61%. В Дубае за этот же период цены поднялись на 37%. Аренда в Абу-Даби за рассматриваемый период возросла на 58%, в Дубае — на 22%. Кроме того, в ОАЭ можно перепродать квартиру после оплаты всего 30% от ее стоимости,



а можно сдать объект недвижимости в долгосрочную аренду с получением прибыли от 10% до 25% годовых», — сообщает генеральный директор компании «Центр «Недвижимость и право» Евгений Ольховенко.

Согласно прогнозам аналитиков, в 2009 году в рост цен на недвижимость в Дубаи и Абу-Даби составит приблизительно 35%. Однако в последующем темпы роста цен могут упасть до 8,5%.

Впрочем, считает директор московского офиса компании «Дубайпропэрти.ру» Алексей Свиридов, «для российских покупателей ОАЭ помимо высокой доходности инвестиций привлекательны небольшим по времени перелетом (пять часов из Москвы, причем, прилетаете в тот же часовой пояс) и большим количеством авиарейсов из многих российских городов, комфортным, особенно в зимние месяцы, климатом, чистым морем с хорошими пляжами, отсутствием налогов на недвижимость и доходы как физических, так и юридических лиц, прекрасно развитой городской инфраструктурой Дубая и Абу-Даби».

На вкус и цвет

Иностранные граждане получили возможность покупать недвижимость в ОАЭ на законных основаниях всего несколько лет назад, когда вышел «Закон о регистрации недвижимости в Дубае». Благодаря ему, у иностранцев появилась возможность пользоваться жильем и землей на правах длительной аренды сроком до 99 лет (LeaseHold или лизхолд), либо приобретать квартиры и апартаменты в кондоминиумах (Commonhold или коммонхолд), либо покупать недвижимость и землю в полную собственность (FreeHold или фрихолд). Правда, в последнем варианте могут оговариваться особые условия: например, иногда собственникам запрещают дальнейшее строительство на участке, ограничивают этажность построек и т.п. Кроме того, нерезиденты имеют право приобретать недвижимость лишь у определенных застройщиков: Nakheel, Emaar и Dubai Properties, Damac, Ifa Hotel & Resorts, Vakson and Barari и некоторых других компаний.

«Закон о регистрации недвижимости в

Дубае» способствовал строительному буму и притоку огромных инвестиций. Поэтому вслед за Дубаем подобные законодательные акты были приняты в Абу-Даби, а затем и в остальных эмиратах. Арабские Эмираты предлагают покупателям широкий ассортимент недвижимости. Помимо квартир, здесь можно приобрести и фешенебельные апартаменты, и студии, и таунхаусы, и целые резиденции на отдельном острове, которые строятся с учетом требований будущего владельца по индивидуальному проекту, утверждаемому в муниципалитете. Особый вид предлагаемого жилья — Duplexes (дуплексы) — дома средней величины (150–500 кв. м) на две семьи; обычно одна семья покупает двухэтажную 3–5-спальную квартиру с участком земли и отдельным входом.

«В ОАЭ можно купить абсолютно любую недвижимость: от небольших студии в бюджетных районах до роскошных вилл с собственным пляжем. Среди россиян традиционно пользуется наибольшим спросом прибрежная недвижимость», — сообщает Алек-



сей Свиридов. «Большим спросом пользуются квартиры и отельные апартаменты. Квартиры покупаются для личного пользования, а отельные апартаменты сдаются в аренду не менее 11 месяцев в году, — добавляет Евгений Ольховенко. — Прибыль от сдачи в аренду распределяется между собственником и управляющей компанией. Один месяц собственник может использовать апартаменты по своему усмотрению, причем, можно разбить этот месяц на несколько периодов на протяжении года. Такой вариант является идеальным для покупателей, которые заинтересованы в инвестировании средств в недвижимость, но не планируют постоянно проживать на территории ОАЭ».

По сведениям экспертов, российские покупатели недвижимости в ОАЭ составляют примерно 20% от всех иностранных покупателей. Кстати, большое количество искусственных островов было приобретено нашими соотечественниками и жителями стран СНГ.

Средняя стоимость кв. метра апартаментов в Дубае составляет \$2500–3500. Цена зависит от количества этажей в жилом комплексе, площади недвижимости, удаленности от береговой линии, вида из окна, а для вилл и таунхаусов — и от площади земельного участка. По данным консалтингового агентства Colliers International, большинство объектов недвижимости, строительство которых недавно завершено или завершится в ближайшие несколько лет, является элитным. В таких домах квадратный метр стоит уже не менее \$10 000. Но за такие деньги продается очень качественное жилье. Жилые комплексы имеют хорошую инфраструктуру, а если покупать квартиру на стадии строительства, то компания-застройщик предлагает различные варианты отделки помещений, причем стоимость квартиры от этого не возрастет (конечно, если качество отделочных материалов не будет отличаться от стандартного для данного типа жилья).

Самые дорогие районы в Дубае — искусственные острова Джумейра и Джебел Али: на этих островах самый простой домик стоит не менее \$1 400 000, а роскошная вила — \$2 500 000. Однако есть еще и третья «пальма»

помимо Джумейры и Джебел Али — Дейра, недвижимость на этих островах пользуется меньшей популярностью, из-за того, что острова расположены напротив старого района Дубая. Виллы и таунхаусы на Дейре стоят в среднем на 20% дешевле, чем на Джумейре и Джебел Али.

Но ОАЭ — это не только элитное жилье: даже в Дубае можно купить апартаменты с 2-мя спальнями за \$150 000.

Как правило, в случае отказа покупателя от сделки резервационный взнос не возвращается либо возвращается лишь его часть. Однако вернуть деньги можно с помощью перепродажи недвижимости.

Например, квартиру площадью 49 кв. м с одной спальней в жилом комплексе Джумейра Виладж (Jumeirah Village), расположенном в хорошем районе Дубая, но не в самом центре, сейчас можно купить за \$125 тыс. Вполне соизмеримо с ценами на квартиры в Подмосковье!

Недорогое жилье (в среднем по 2 000 за кв. м) можно купить, если не сосредотачиваться только на прибрежных районах. Например, по такой цене можно приобрести прекрасные виллы в проекте Arabian Ranches, расположенном в 15–20 минутах езды от моря. Единственно, что смущает здесь покупателей — пески вокруг ухоженной территории вилл. Так что если обязательно нужно жилье на побережье, но средств на его покупку немного, то лучше обратить внимание на недвижимость в других эмиратах, где цены зачастую в 2–3 раза ниже, чем в Дубае.

Например, в Аджмане квартиру в доме у моря площадью 116 кв. м, которая будет сдана в 2010–2011 г.г., продается за \$150 000–180 000. Однако в Аджмане наиболее слабо развита инфраструктура и транспортная сеть и отсутствуют четкие законы о недвижи-

мости. Поэтому лучше выбрать объект недвижимости в Умм Аль Кайвайне и Рас Аль Хейме, где цены также не очень высоки.

Квартирные хлопоты

По словам Алексея Свиридова, «процесс покупки предельно прост: для этого не требуется ничего, кроме денег и наличия действующего загранпаспорта». Но все-таки процесс покупки проходит в несколько этапов.

30-дневная виза в Эмираты оформляется весьма просто, единственное, что нужно — гарантия турфирмы или агентства по недвижимости, что выезжающий вернется на Родину после окончания срока действия визы, (в противном случае с агентству или турфирме грозят штрафные санкции).

Обычно покупателей недвижимости встречает русскоговорящий представитель компании, через которую они собираются купить жилье или помещение под офис. Этот представитель-переводчик сопровождает покупателя при осмотре выбранного объекта или места его будущего расположения, идет с ним в офис компании-застройщика, помогает обсудить все возникшие вопросы и подписать контракт на покупку.

«Если покупка совершается на первичном рынке, от застройщика, то покупатель, имея при себе паспорт, подписывает резервационный контракт и вносит депозит в размере 1–5% от стоимости объекта. Затем у него есть от 7 до 14 дней на перевод основного платежа на счет застройщика любым доступным способом, вплоть до внесения наличных. Если покупка совершается на вторичном рынке, то покупатель и продавец подписывают договор, согласно которому проверяется чистота сделки, совершаются все последующие действия до внесения всей суммы, равной стоимости недвижимого контракта. Как правило, такой договор подписывается в присутствии юриста и предусматривает материальную ответственность обеих сторон в случае срыва сделки», — рассказывает Алексей Свиридов.

Иногда размер резервационного взноса может составлять 10 или 20% от стоимости недвижимости, если она

является эксклюзивной или на нее большой спрос. Как правило, в случае отказа покупателя от сделки резервационный взнос не возвращается либо возвращается лишь его часть. Однако вернуть деньги можно с помощью перепродажи недвижимости. После подписания резервационного контракта цена объекта недвижимости фиксируется и не изменяется (если только иное не оговорено в контракте).

Основной контракт подписывается обычно после получения продавцом всей суммы, оговоренной в резервационном контракте, либо внесения первого взноса, если предусмотрена покупка недвижимости в рассрочку. Если недвижимость покупается на первичном рынке (особенно на этапе строительства), в контракте описывается, когда и в каком виде покупатель получит купленный объект недвижимости, оговаривается платежный план (Payment Plan), определяющий сроки платежей, если предполагается рассрочка.

Поскольку в ОАЭ большинство недвижимости на первичном рынке продается еще на стадии строительства, распространены продажи в рассрочку. «При приобретении строящегося объекта платежи разбиваются на весь срок строительства (как правило — от 2 до 4 лет) приблизительно равными долями — 10, 15, 20%», — рассказывает Евгений Ольховенко.

Первый взнос обычно самый большой и составляет около 30% от стоимости недвижимости. Последний взнос по плану платежей, как правило, выплачивается после завершения строительства, то есть покупатель имеет возможность увидеть построенный объект и в случае его несоответствия условиям контракта потребовать расторжения сделки. Пример платежного плана на полтора года для квартиры стоимостью \$125 000 выглядит следующим образом: \$2 300 (примерно 1,8% от стоимости жилья) — резервационный депозит, \$40 000 (32% от стоимости недвижимости) — первый взнос, затем каждые три месяца вносятся шесть одинаковых платежей по \$11 000 и при сдаче объекта оплачиваются оставшиеся \$16 700.

После того, как подписываются до-

кументы о сдаче/приемке объекта недвижимости и оплачивается оставшаяся сумма, контракт купли-продажи регистрируется в Департаменте земли и недвижимости эмирата, в котором приобретается жилье или офис. Услуги департамента обходятся в 0,5% от продажной стоимости недвижимости продавцу и в 1,5% — покупателю. Услуги юриста обойдутся покупателю примерно в \$2–4 тыс. Через 3–5 дней после

В ОАЭ можно купить абсолютно любую недвижимость: от небольших студий в бюджетных районах до роскошных вилл с собственным пляжем. Среди россиян традиционно пользуется наибольшим спросом прибрежная недвижимость.

подачи документов в Департамент выдается свидетельство о собственности.

Стоимость содержания жилья в ОАЭ — тоже сравнительно невысока. Поскольку все жилые комплексы имеют весьма развитую инфраструктуру, новым хозяевам не придется заботиться об охране жилья, об уборке территории и т.п., необходимо будет лишь оплачивать счета за коммунальные услуги. За содержание квартиры площадью 100 кв. м придется платить \$130 в месяц, а также отдельно в оплачиваются счета за воду и электричество.

Неидеальные моменты

Покупая жилье в ОАЭ, необходимо все же помнить, что это мусульманская страна. Конечно, к иностранцам, исповедующим другие религии, там относятся лояльно и с уважением, но придется соблюдать определенные правила поведения. Например, нельзя будет носить слишком открытую одежду, в купальниках появляться лишь на пляже (причем, в Шардже запрещено появление в купальниках на муниципальных пляжах). Алкогольные на-

питки в ОАЭ продаются только в барах и ресторанах при отелях, а в Шардже вообще действует «сухой закон».

Собственная недвижимость в ОАЭ дает право на получение визы сроком на три года, которую затем можно продлить. Обычно визу выдают легко, но лишь владельцу недвижимости. Как правило, его супруге/супругу и его/ее несовершеннолетним детям, а также гражданским мужу или жене, решить этот вопрос будет нелегко.

Кроме того, большинство недвижимости в ОАЭ продается на стадии строительства, и у покупателя нет возможности увидеть свою будущую квартиру или офис, в связи с чем повышается вероятность мошенничества.

«Наиболее надежным способом избежать неприятностей является приобретение объектов недвижимости у крупных застройщиков с мировым именем. В том случае, если недвижимость приобретается у средних или мелких застройщиков, целесообразно предварительно проконсультироваться об их надежности в риэлторских или юридических фирмах, также следует проверить наличие у компании лицензии, подтверждающей юридические полномочия на продажу», — рассказывает Евгений Ольховенко. «Если сделка совершается на вторичном рынке надо тщательно и грамотно оформлять документы, не жалея средств на хорошего юриста», — подтверждает Алексей Свиридов.

ОАЭ в кредит

На сегодняшний день большинство объектов недвижимости в ОАЭ относится к элитным и стоит довольно дорого, поэтому часто у потенциальных покупателей появляется интерес к ипотеке. Да и сравнительно недорогое жилье многие хотели бы приобретать в кредит. В ОАЭ существует два вида ипотеки — «европейская» и «исламская». Поскольку исламом запрещено ростовщичество и взятие ссудных процентов, банки, работающие по «исламской» схеме ипотеки покупают недвижимость и перепродают ее клиенту по более высокой цене в рассрочку. А по истечении срока ипотеки и выплаты всей стоимости недвижимости банк переоформляет ее в собственность клиента, причем в документах про-

ходит номинальная стоимость объекта. «Европейская» схема ипотеки в Эмиратах похожа на российскую.

Однако российским гражданам арабские банки или банки других государств, работающие в ОАЭ, кредиты выдают не охотно.

«Формально россияне, так же, как и другие нерезиденты ОАЭ, имеют право воспользоваться ипотечными программами местных банков, но на практике эта процедура предельно затруднена», — сообщает Евгений Ольховенко. «Получить ипотеку гражданам РФ непросто, в силу того, что мало кто из россиян имеет нормальную кредитную историю, а банку требуется серьезный пакет документов, — рассказывает Алексей Свиридов, — но тем не менее, мы имеем немало случаев удачного оформления ипотеки для российских граждан».

Чтобы получить кредит в банках или финансовых компаниях ОАЭ: AmIak, Dubai Islamic Bank, HSBC и других российскому гражданину нужно предоставить документы, подтверждающие его доходы, и рекомендации от известных банков (лучше европейских), взять которые могут разве что состоятельные люди, имеющие счета и кредитную историю в таких организациях.

Наемный работник-нерезидент ОАЭ для получения кредита должен проработать не менее трех лет в государственных органах своей страны или в организациях, которые входят в определенный список банка (то есть в крупных, известных в мире компаниях). Частный предприниматель должен иметь успешный бизнес, функционирующий не менее трех лет. Наемные работники для получения кредита предоставляют заявление, копию паспорта, справку с места работы с указанием зарплаты, выписку с банковского счета

за последние 6–12 месяцев, сведения о наличии в собственности другой недвижимости. От владельцев бизнеса для получения кредита потребуются заявление, копия паспорта, выписка с банковского счета за 6–12 месяцев, аудиторские отчеты за 3 года, копия лицензии. Но, как правило, список документов этим не ограничивается.

«Первым условием успеха при получении ипотеки является наличие всех требуемых банком документов (подтверждение доходов, распечатки банковских транзакций по счету за последний год, документы, удостоверяющие адрес покупателя, рекомендательные письма от его банка и адвокатских контор и т.п.). Второе условие: объект недвижимости должен быть одобрен кредитующей организацией. Списки аккредитованных объектов можно получить заранее в каждом банке или ипотечной компании», — рассказывает Алексей Свиридов. К сожалению, перечень объектов, которые можно приобрести в кредит, достаточно ограничен. Шансы на получение ипотеки повышаются, если покупать недвижимость у застройщиков, которые готовы выступать гарантами перед кредитными организациями, либо у застройщиков, являющихся дочерними компаниями банков.

Заявка на выдачу кредита для иностранцев рассматривается довольно долго — месяц или даже больше. Если банк решит дать согласие на ипотечный кредит, то вряд ли возьмется финансировать более 50% или даже 70% от стоимости объекта.

При

этом ипотечная недвижимость, становится предметом залога, а потому должна быть застрахована от пожара, стихийных бедствий, наводнения и прочих катаклизмов, а собственнику недвижимости в свою очередь придется застраховать свою жизнь и здоровье. Кроме того, большинство банков, выдающих ипотечный кредит, взимают ипотечный сбор — 0,25% от ссудной суммы при регистрации кредита.

Банки в ОАЭ выдают кредиты на 15–25 лет (поэтому, кстати, многие не оформляют ссуды покупателям старше 50 лет). Средняя процентная ставка по кредитам на сегодняшний день составляет в среднем 7–9%.

Это немного выше, чем в Европе, но ниже чем в России. У российских банков нет специальных программ по «зарубежной» ипотеке, но здесь могут помочь кредиты на покупку недвижимости под залог уже имеющегося жилья (ломбардные кредиты). В среднем ставки по таким займам выдаются под 11,5–19% для рублевых кредитов и 10–16% — для долларовых. Помимо процентов, в большинстве банков придется оплатить единовременную комиссию за открытие ссудного счета, которая составляет 1–2% от суммы кредита; некоторые банки также берут комиссию за ведение счета и обслуживание долга: она составляет 0,2–0,5% от суммы задолженности.

Конечно, ставки и условия кредитов в российских банках могут показаться не столь выгодными, но, воспользовавшись ими, можно стать владельцем квартиры в экзотическом мире. В отличие от библейского, земной рай доступен всякому, у кого есть деньги. 

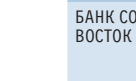
Ольга Агуреева



ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» ООО WWW.RUSSIA.BNPPARIBAS.NET ТЕЛ.: (495) 411-62-44	КРЕДИТ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,70% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,0% + MOSPRIME ДО 6,0% + MOSPRIME	ДО 20 ЛЕТ	15 %
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,60% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	15 %
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,60% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	15 %
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» ООО WWW.RUSSIA.BNPPARIBAS.NET ТЕЛ.: (495) 411-62-44	ЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ ЦЕЛИ: -ПРИОБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ -СТРОИТЕЛЬСТВО НЕДВИЖИМОСТИ -ПОКУПКА ЗЕМЛИ -ПОКУПКА КОМНАТЫ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,70% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,0% + MOSPRIME ДО 6,0% + MOSPRIME	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ ОЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ.	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,60% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ ОЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ.	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,60% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» ООО WWW.RUSSIA.BNPPARIBAS.NET ТЕЛ.: (495) 411-62-44	ЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ НА ЦЕЛИ РЕМОНТА НЕДВИЖИМОСТИ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 12,70% ДО 13,75%	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 10,60% ДО 11,90%	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 10,60% ДО 11,90%	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
 КБ «МОСКОВСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО» (ОАО) WWW.MIA.RU ТЕЛ. (495) 380-30-40	«КЛАССИЧЕСКИЙ»	RUR, USD	ДО 80% СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ	ОТ 14% RUR, ОТ 11,5% USD	3-30 ЛЕТ RUR, 3-10 ЛЕТ USD	ОТ 20%

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» ООО WWW.RUSSIA.BNPPARIBAS.NET ТЕЛ.: (495) 411-62-44	ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ НА ПОКУПКУ ДОМА С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,70% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,0% + MOSPRIME ДО 6,0% + MOSPRIME	ДО 20 ЛЕТ	15 %
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,6% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	15 %
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,6% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	15 %
 КБ «МОСКОВСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО» (ОАО) WWW.MIA.RU ТЕЛ. (495) 380-30-40	«ЗАЛОГОВЫЙ», НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ ПОД ЗАЛОГ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	RUR, USD	ДО 70% СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ	ОТ 15,2% RUR ОТ 12,1% USD	3-30 ЛЕТ RUR 3-10 ЛЕТ USD	ОТ 30%
		USD, RUR, EUR	MIN 25 000 USD MAX - НЕОГРАНИЧЕННО	12,5%-13,5% USD; 13,75%-14,75% RUR	1-25 ЛЕТ	ПРИ РАЗМЕРЕ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА ОТ 20% ДО 40% ВКЛЮЧИТЕЛЬНО
 БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК	«ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ КОТТЕДЖА/ЗЕМЛИ ИЛИ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБСТВЕННОСТИ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ					

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
 НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	НЕЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В КРЕДИТ	RUR	ОТ 300 000 РУБ.	16,5 %	ДО 15 ЛЕТ	ОТ 20% СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ

*Просьба уточнять размер ставок в день обращения в банк

УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 9 000, МАКС. 60 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 9 000, МАКС. 60 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 9 000, МАКС. 60 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
МОРАТОРИЙ НА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА – ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ, ДАЛЕЕ ПОГАШЕНИЕ БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ	СБОР ЗА ПРОВЕДЕНИЕ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30000 РУБ. ИЛИ 1000 USD	50% СКИДКА НА СБОР ПО ИНТЕРНЕТ-ЗАЯВКАМ НА КРЕДИТ; 50% СКИДКА НА СБОР ПРИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПОДАЧЕ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ НА КРЕДИТ

УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 9 000, МАКС. 60 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
МОРАТОРИЙ НА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА – ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ, ДАЛЕЕ ПОГАШЕНИЕ БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ	СБОР ЗА ПРОВЕДЕНИЕ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30000 РУБ. ИЛИ 1000 USD	50% СКИДКА НА СБОР ПО ИНТЕРНЕТ-ЗАЯВКАМ НА КРЕДИТ; 50% СКИДКА НА СБОР ПРИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПОДАЧЕ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ НА КРЕДИТ
С 7 ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ	600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, 650-1500 RUR АРЕНДА ЯЧЕЙКИ, РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ОБНАЛИЧИВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛАТНО	ПРИНИМАЕТСЯ ЗАЛОГ ОТ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, БЛИЖАЙШИХ РОДСТВЕННИКОВ

УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ВОЗМОЖНО ЧЕРЕЗ 6 МЕСЯЦЕВ БЕЗ КОМИССИЙ. СУММА ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ – НЕ МЕНЕЕ 10 ТЫС. РУБ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ЧАСТИЧНОГО ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ 10 000 РУБ.	КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА – 1,5 %; 4 000 – 5 000 РУБ. – АНДЕРРАЙТИНГ; 1 400 РУБ. – ОФОРМЛЕНИЕ ДОГОВОРА ИПОТЕКИ И/ИЛИ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ. ЛИЧНОЕ И ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ СОГЛАСНО ТАРИФАМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ; ОПЛАТА УСЛУГ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ	-



Дневник Елены Портмоне

Стандартная процедура

Всегда я призываю вас, друзей, оформлять в поездках чеки Tax Free* и сразу в аэропорте получать возмещенный НДС наличными.

А вот одна моя поездка закончилась несколько иначе: обналить «льготу» для нерезидентов на месте я не успела и в итоге мне прислали банковский чек. А это страшно.

Итак, мне прислали банковский чек. Сумма, конечно, не ахти какая, но и 250 евро — тоже деньги. Впрочем, тогда я еще не знала, каково мне придется. Оптимистично пошла в банк, через который получаю зарплату и вообще по непонятной пока причине считаю «своим». Там мне сразу заявили о том, что «чеки Американ Экспресс больше не принимают».

Я попыталась объяснить, что это просто именной чек, выписанный испанским банком на мое имя. «Ну, как в американских фильмах, видели? Там все время чеки кому-то выписывают. Вот и у меня такой. Это вообще стандартная процедура!», — приходилось повторять мне бесконечно. В глазах работников сквозило смутное узнавание, но не более того. Они стали звонить в другой офис, какой-то Марыванне, которая разбиралась в инкассо, хотели зачем-то завести мне счет, посылали мой чек факсом и интересовались, почему я вообще его получила. Да какое ваше дело?! Впрочем, так я лишь подумала...

В итоге вернулась в свой рабочий офис и стала ждать звонка из банка. Позвонили. Сказали, что не могут мне обналить чек. То есть раньше могли бы, если бы я в течение 30 дней после его выписки пришла. А так нет.**

«Позвольте, но я получила письмо вчера, там и штемпель на конверте стоит», — очень удивилась я. «Вы нас извините, — очень искренне взмолилась банковская девочка, — но мы, правда, ничего не можем сделать!.. Кстати, почему вы обратились именно в наш банк?».

Действительно, подумала я, почему? И отправилась за своими 250 евро в другой. Наш главный и народный банк страны, где мы платим за квартиру и штраф за проезд на красный свет светофора, должен мочь все. В том числе и обналить мои деньги. Надо сказать, здесь на меня посмотрели с уважением. Ведь в отделении в Хамовниках впервые видели человека, на имя которого выписан чек. Но причитающиеся деньги я так и не получила.

После этого провала я решила больше не жечь бензин, а звонить. Через некоторое время вышла на банк, где меня порадовали следующей информацией.

Нет, обналить чек нельзя, но еще есть несколько «отделений старого образца», где это могут сделать. Беда в том, что отделения эти находятся не в Москве. «А где?», — я быстро придвинула к себе блокнот, поскольку командировок у нас на работе никто не отменял, а вдруг — счастливое совпадение? «Ангарск...», — со страшными паузами диктовала оператор, видимо, список был велик, — Барнаул...». На Барнауле я почти сломалась, но тут услышала «Бузулук» и почти развеселилась. Каковы шансы, что меня отправят в Бузулук по тревожному письму?

Наконец, я додумалась позвонить в банк, акции которого купила на волне «народного IPO»..

«Да, мы обналичиваем чеки! Но только в некоторых отделениях. Берем 1% за услугу, изымаем чек на инкассо — это примерно до 2 месяцев, а потом еще берем 2% от суммы. Ну и плюс фактические расходы банка», — отрапортовала оператор.

Я испытала смешанные чувства. Ну, сами понимаете... И, конечно, задала пару глупых вопросов: почему до двух месяцев, ведь у чека есть номер. По компьютеру проверить его достоверность можно максимум за пару дней... И какие фактические расходы лягут на плечи банка из-за моего тяжелого задания? Они сами повезут мой чек в Мадрид? Бизнес-классом? Если кто знает, поделитесь!

*Чеки Tax Free позволяют нерезидентам вернуть при выезде из страны часть суммы налога на добавленную стоимость, уплаченную при совершении покупок, которые были сделаны в магазинах европейской системы Tax Free.

**Чеки, действительно, имеют срок годности: как правило, обналить их можно в срок от одного месяца до года, в зависимости от страны, где совершались покупки (прим. ред.).

Ключевой выбор!

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 03.10.2002 г.
Сбербанк России ОАО. Реклама

-  Ипотечный кредит
-  Кредит «Молодая семья»
-  Кредит на недвижимость



Основан в 1841 году

**СБЕРБАНК
РОССИИ**

Жилищные кредиты

Подробности о жилищных кредитах
Сбербанка России - во всех отделениях банка,
по телефонам: (495) 238-92-43, (495) 335-50-47,
(495) 651-25-10, (495) 719-06-91, (495) 133-31-51,
(495) 427-90-01 и на сайте www.sbrf.ru

Сбербанк России. Просто. Профессионально.